

Das Land der Monopole: --- --- Amerika oder Deutschland?

Von

J. Singer.



Berlin 1913
Franz Siemenroth
SW. 11, Hafenplatz 9

Preis M. 8.50, geb. M. 10.—.

Arnold. Die Handelsbilanz Deutschlands von 1899 bis 1900. Von Dr. Rud. Arnold. 1905. XII und 204 S. gr. 8^o. Geh. M. 3.—

Basch. Die Entwicklung der elektrischen Beleuchtung und der Industrie elektrischer Glühlampen in Deutschland. Von Dr. Karl Basch. 1910. VIII u. 96 S. gr. 8^o. Geh. M. 2.50.

Behm. Der Handelsagent. Seine soziale Stellung und volkswirtschaftliche Bedeutung. Von Dr. Paul Behm. Preis M. 4.—

van der Borgh. Beiträge zur Geschichte der deutschen Reise-
stärkeindustrie. Von Dr. R. van der Borgh,
früher Präsident des Kaiserl. Statistischen Amts. 100 S. gr. 8^o. Preis M. 2.50.

v. Brandt. China und seine Handelsbeziehungen, mit besonderer
Berücksichtigung der Handelsbeziehungen zu Deutschland. Von Dr. v. Brandt, Kaiser-
licher C

Cantor

Eger. D

und Ver
4 Karte

Eswein

Ing. 19

Gothei

XXIV u

Grassr

Haeßner. Marokkos Handelsbeziehungen seit 1905 mit besonderer
Berücksichtigung von Deutschland. Von Dr. Max Haeßner.
1912. 224 S. Geh. M. 4.50, geb. M. 5.60.

Ischchanian. Die ausländischen Elemente in der russischen
Volkswirtschaft. Von Dr. B. Ischchanian. 1913.
XVIII u. 304 S. gr. 8^o. Geh. M. 7.—, geb. M. 8.—.

Jutzi. Elektrizitätsversorgung und Gemeinde-Verwaltung. Von W. Jutzi.
1907. IV u. 59 S. gr. 8^o. Geh. M. 1.40.

Kaufmann. Welt-Zuckerindustrie. (Fiskalische Vorzugsbehandlung
Kartelle und internationales und koloniales Recht). Von
Prof. W. Kaufmann. 630 S. gr. 8^o. M. 12.—, geb. M. 14.—.

Kochmann. Deutscher Salpeter. Die Erzeugung von Salpeter aus
Ammoniak, ihre volkswirtschaftliche Bedeutung und
Stellung in der Stickstofffrage. Von Dr. Wilh. Kochmann. 1913. 88 S.
gr. 8^o. Geh. M. 2.—.

Kopsch. Interkommunale gewerbliche Unternehmungen in Deutsch-
land. Von Dr. Joh. Kopsch. 1913. X u. 130 S. gr. 8^o. Geh.
M. 3.—, geb. M. 4.—.

Kühn. Der Ausfuhrzwischenhandel im Übersee-Verkehr. Von Dr. Hans
Kühn. 1908. IV u. 129 S. Geh. M. 3.—.

ex libris

P. Jannaccone

slatorische

n Auftrage

Berichten
taurat. Mit

besonderer
ein, Dipl.-

rachtungen.
reichstages.

. Von Dr.
M. 2.—.

J. Singer:

Das Land der Monopole.

DEP. J. 156

Das Land der Monopole: Amerika oder Deutschland?

Von

UT01132428

J. Singer.



N.ro INVENTARIO PRE 15977

Berlin 1913
Franz Siemenroth
SW 11, Hafenplatz 9.

Inhalt.

	Seite
Einleitung	V
I. Abschnitt: Monopolistische Tendenzen in Amerika . . .	I
1. Die Konzentration der amerikanischen Industrie	1
2. United States Steel Corporation (Stahltrust)	10
3. Die unabhängigen Stahlproduzenten	40
4. American Sugar Refining Co. (Zuckertrust)	46
5. Die Fleischtrusts	53
6. Standard Oil Co. (Öltrust)	60
7. American Tobacco Co. (Tabaktrust)	69
8. Der Kohlenbergbau	77
9. Landwirtschaftliche Maschinen	80
10. Elektrotechnische Trusts	84
11. United Shoe Machinery Co. (Schuhmaschinen-Trust) . . .	86
12. Kautschuktrusts	88
13. Aluminum Co. of America (Aluminiumtrust)	90
14. E. I. du Pont de Nemours Powder Co. (Pulvertrust) . . .	90
15. Schifffahrttrusts	91
16. Warenhaustrusts	93
17. Textil-Industrien	95
18. Lokomotiv- und Wagenbauanstalten	97
19. Verschiedene Industrien	99
20. Union Pacific-Southern Pacific	100
21. Andere Trustprozesse	103
22. Das Antitrustgesetz und die Arbeiterorganisationen . . .	106
II. Abschnitt: Monopolistische Tendenzen in Deutschland . . .	107
1. Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat	107
2. Die Roheisensyndikate	142
3. Halbzeugverband	147
4. Der Stahlwerksverband	154
5. Der gemischte Betrieb und die Bildung von Trusts inner- halb des Stahlwerksverbandes	175
6. Elektrotechnische Trusts	196
7. Der Spiritusring	201
8. Verschiedene Industrien	210

	Seite
III. Abschnitt: Stellungnahme zu monopolistischen Tendenzen in Amerika und Deutschland	227
1. Gesetzgebung gegen monopolistische Tendenzen in Amerika	227
2. Programme zur Bekämpfung monopolistischer Tendenzen	235
3. Kritik der Programme zur Bekämpfung monopolistischer Tendenzen	249
4. Monopole und Überkapitalisierung	260
5. Kartelle, Trusts, Monopole	291
6. Kartelle, Trusts und Arbeit	305
7. Kartelle und Krisen	324
8. Amerika und Deutschland	334
Index	361

Einleitung.

Ein Trust ist eine Vereinigung oder Vereinbarung zwischen zwei oder mehreren Gesellschaften, Firmen oder Personen, u. a. zur Limitierung der Produktion oder zur Erhöhung der Preise. Die Teilnahme an einem solchen Trust ist ein Vergehen und wird mit Gefängnis bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bis 1000 Doll. oder mit beidem bestraft.

(Das neue Wilson'sche Antitrust-Gesetz des Staates New Jersey, S. 249.)

„Infolge fortgesetzter Preiserhöhungen des Schuhwichstrusts beschloß der Klub der Multimillionäre in Bismarck, North Dakota, auf den Gebrauch von Schuhputzmitteln bis auf weiteres zu verzichten. Derselbe Klub verpflichtete durch einstimmigen Beschluß alle seine Angehörigen, den vierten Teil ihres Einkommens auf die Dauer von drei Jahren dem genialen Professor der Genealogie Dr. Smith zum Dank dafür zuzuwenden, daß dieser die Abstammung der Klubmitglieder von burgundischen Adelsgeschlechtern des 14. Jahrhunderts ermittelte.“ — „Ja, diese Yankees, die Multimillionäre, der Spleen!“ denkt sich der harmlose Leser, sehr befriedigt, von seinem Leibblatt über Vorkommnisse aus ihm so fernen Kreisen und Ländern so gediegen unterrichtet zu sein.

Und auf Grund von derlei Anekdoten, die für bare Münze genommen werden, bildet sich gar häufig das Urteil über die „amerikanischen Krösusse.“ Es sind dies zwar in der Regel kühle Rechner und nüchterne Kaufleute; trotzdem glaubt man aber, das für sie in gewisser Hinsicht vorhandene Interesse am besten befriedigen zu können, wenn man ihnen allerlei romantische oder auch nur ganz banale Verrücktheiten andichtet. Auf nicht viel höherem Niveau bewegt sich ein großer Teil der Informationen über das Trustwesen, auch wo das Gebiet der persönlichen Anekdote verlassen wird. Von

Mr Upton Sinclairs „Sumpf“-Buches märchenhaftem Erfolg, der vor etwa sieben Jahren beide Hemisphären erfüllte, ist die Erinnerung an schmutzige und ekelhafte Dinge im Betriebe des Fleischtrusts in Erinnerung geblieben. Sinclair erzählte, welcher Schandtaten die Beef-Barone fähig seien, und eine Unzahl von Zeitgenossen nahm seine Enthüllungen gläubig auf als eine *Art: Roma locuta est*. Die Annahme ist zwar lächerlich, daß ein Geschäftsbetrieb im Umfange von Milliarden auf Unmoral und Volksvergiftung begründet sein könne. Tatsächlich ist Sinclair seither vergessen und mit ihm seine Ankündigung einer Revolution für das Jahr 1913. Wer aber die Geschichte der amerikanischen Fleischtrusts kennt, darf gewärtigen, daß in einem der nächsten Feldzüge gegen sie der im Schmalzkessel verschwundene oder auch zu Wurst verarbeitete Arbeiter wiederkehren wird. Auch Roosevelt hatte sich darüber nicht zu beklagen, daß die Welt gegen Sensationshascherei blasiert und abgestumpft sei. Seine „reichen Räuber“ werden als ein wesentlicher Teil der allgemeinen Kenntnis über die Trusts noch lange und oft zitiert werden. Consensus eruditorum und Gemeingut aller Kämpfer gegen die Trusts wurde aber ganz besonders, daß die schwere Börsenpanik von 1907 durch die Trustshäupter angezettelt wurde. „Es gab nie eine infamere Lüge, die so hartnäckig am Leben erhalten wurde, wie diese Behauptung. Es ist nicht ein Funken von Wahrheit daran von A bis Z,“ sagte G. W. Perkins, damals Mitglied des Bankhauses Morgan & Co., am 10. August 1911 vor der Stanley-Kommission aus. (Näheres S. 247.) Aber dieses Dementi fand nur eine unvergleichlich schwächere Resonanz als die Anklagen und wurde nur jenen Wenigen bekannt, die sich mit der Materie intimer vertraut machten. Am 1. August 1907 erhöhte die Southern Pacific-Bahn die erst im Jahre vorher aufgenommene Dividendenzahlung von 5 % auf 6 %. Am 3. August fällt der Richter Landis sein sensationelles Urteil gegen die Standard Oil Co. of Indiana (Seite 246) und trug dadurch wesentlich dazu bei, die Atmosphäre für die Panik vorzubereiten, die wenige Wochen später zu verderblichem Ausbruch kam. Harriman hätte, wenn er die Marktlage und die allgemeine Stimmung richtig erkannt resp. für so kritisch gehalten hätte, wie sie sich in der Folge erwies, die Dividenden-erhöhung nicht vorgenommen; oder er hätte, wenn er unter den Arrangeuren der Panik gewesen wäre, nachträglich und übrigens in Anbetracht der allgemeinen Lage in scheinbar plausibler Weise die Dividende der Southern Pacific wieder reduzieren oder ganz einstellen können, um von rechtzeitig eingegangenen Baisse-Spekulationen zu profitieren. Wurden ihm doch derlei dunkle Absichten

schon früher zugeschrieben, nicht erst im Zusammenhang mit dem „genialen Manöver“, wie die Panik von 1907 seitens der Urheber der Legende von ihrem künstlichen Charakter bezeichnet wurde. Am 20. August 1906, als die Union Pacific ihre Dividendenbasis von 6 % auf 10 % erhöht und die Southern Pacific die Dividendenzahlung mit 5 % aufgenommen hatte, also zu einer Zeit, da niemand auch nur entfernt an die Möglichkeit der Ereignisse des nächsten Jahres dachte, schrieb die „Evening Post“, die für eines der bestunterrichteten Blätter New Yorks gilt: „Daß die Verwaltung ihre Zusage“ (nämlich in betreff Aufrechterhaltung der Dividenden) „ernst nimmt, glauben wir keinen Moment. Bedauerlicherweise gibt es viele andere Leute, die dies tun werden, und die Verwaltung der Union Pacific hat sich selbst zu tadeln, wenn die gesamte Finanzwelt sie heute einer gewaltigen Börsenmachination beschuldigt.“ Und doch war die derart getadelte Erhöhung der Union Pacific-Dividende und speziell auch die Dividendenerhöhung der Southern Pacific im August 1907 in loyaler Absicht erfolgt, und beide Unternehmungen waren genug gut fundiert, um die seither übrigens unverändert gebliebenen Dividenden auch während und nach den Stürmen der Krisis aufrechterhalten zu können. Und bei der Baltimore & Ohio wurde die kurz vor der Dividenden-erhöhung der Union Pacific von 5 auf 6 Prozent aufgebesserte Dividende im Jahre 1908 in dieser Höhe unverändert beibehalten, obwohl sie nicht verdient wurde; dank dem Einfluß Harrimans, den Roosevelt als einen „unerwünschten Mitbürger“ zu brandmarken versuchte. Die Haute Finance in der Rolle des Herostrates, als finanzielle Brandstifterin ist zwar der Gipfelpunkt des Widersinns; aber durch vieles Wiederholen erhält manche Absurdität zwar nicht für den Historiker, der, wie es hier geschah, den Gang der Geschehnisse genau registriert, aber nach dem Urteil der Allgemeinheit den Anschein der Wahrheit.

Zu dieser allgemein verbreiteten Panik-Theorie hat sich übrigens der Präsident Wilson selbst bekannt. Am 4. November 1912, am Tage vor seiner Wahl zum Präsidenten, wurden an der New Yorker Börse die Aktien der Union Pacific 170 notiert, die des Stahltrusts 75,88; am 6. November, am Tage nach der Wahl, waren die betreffenden Kurse 174,38 und 78,25. Das war also eine Art Vertrauensvotum. Die Zuversicht der Wall Street dauerte aber nicht lange. Die Kurse kamen ins Wanken. Natürlich trugen daran nicht das Urteil gegen die Union Pacific am 2. Dezember (Seite 101), noch das Urteil gegen die Anthracitkohlen-Bahnen am 16. Dezember (Seite 79), noch die die ganze Zeit über in demagogischer Weise geführten Untersuchungen der Geldtrustkommission (Seite 283) oder andere derlei Momente die

Schuld, sondern . . . ja wer denn? Am 17. Dezember glaubte Wilson in einer Rede dazu Stellung nehmen zu müssen, in der er sagte: „Wenn irgend jemand es versuchen sollte, eine Panik in Szene zu setzen, ich verspreche Ihnen, ich baue ihm einen Galgen so hoch wie jener Hamans war.“ Dieser Vergleich war recht unglücklich. Denn der Redner vergaß, daß der Minister Haman den Galgen für sich selbst gebaut hatte. In der Folge ging die stille Panik, die seit Wilsons Wahl die New Yorker Börse beherrschte, fast unablässig weiter, bis anfangs Juni unter der Einwirkung des weiter unten besprochenen Planes, den aus dem Tabaktrust nach seiner Auflösung gebildeten Gesellschaften im Wege einer Erdrosselungssteuer den Garaus zu machen, die Union Pacific Aktien bis ca. 140 und die Stahlaktien bis ca. 50 fielen, so daß der Schatzsekretär McAdoo sich zu der Erklärung veranlaßt sah: er würde, falls die Banken es wünschen sollten, mit der Ausgabe von Notstands-Banknoten, wie sie durch die Aldrich-Vreeland Bill bis zur Höhe von 500 Mill. Doll. autorisiert wurde, nicht zögern. Dieses unter dem frischen Eindruck der Panik von 1907 geschaffene Gesetz vom 30. Mai 1908 wurde nur als provisorische Notmaßnahme, bis eine gründliche Reform der Geldumlaufgesetze durchgeführt sein würde, für die Zeit bis 30. Juni 1914 ins Leben gerufen. Es gelangte bisher in der Praxis nicht zur Anwendung, und es entbehrt nicht einer gewissen Ironie, daß die demokratische Regierung so kurz nach ihrem Amtsantritt zum Schutze vor Panik sich auf das Gesetz des früheren Senators Aldrich verlassen muß, also jenes Mannes, dessen Werk als Präsident der National Monetary Commission von den orthodoxen Demokraten ignoriert oder ohne Prüfung verurteilt wurde. Und am 27. Mai urgierete der Präsident Wilson eine Reform der Banknotengesetzgebung, „damit jeder Versuch, nach dem Inslebentreten des Tarifes künstliche Verwirrung zu stiften“, verhindert werde. Diese Panikfurcht der Demokraten ist wahrscheinlich übertrieben. Sie hat aber gewisse Berechtigung infolge der Kreditnot, die durch die allgemeine Entwertung auf dem Effektenmarkt hervorgerufen worden ist. Diese wieder wurde aber verursacht durch die demokratische Politik, die durch die radikale Tarifrevision viele in der Industrie investierte Kapitalien und durch das Vorgehen den Bahnen gegenüber das in diesen angelegte gewaltige Kapital in der Sicherheit des Ertragnisses mehr oder minder bedroht. Ohne die demokratischen Retter des Landes hätte sich das amerikanische Wirtschaftsleben im Jahre 1913 einer Fortsetzung des kräftigen Aufschwunges erfreuen können, der 1912 trotz der Beunruhigung durch die Präsidentenwahl auf der gesunden Grundlage eines nach längerer

Zurückhaltung elementar hervortretenden Bedarfes zum Durchbruch kam. Und da es in den letzten Jahren in Amerika Überspekulation oder Überexpansion nicht gegeben hat, hätte niemand an Panik oder Krise gedacht.

Liest der gute Mann, der soeben noch über den Yankee-Spleen überlegen lächelte, weiter von den Trusts, so mischt sich in sein Gefühl unbestimmter Furcht das angenehme Bewußtsein, daß er dank einer vorsorglichen und umsichtigen Regierung vor Unterdrückung und vor dunklen Gefahren, die er hinter den Trusts wittert, wohl bewahrt ist. Und im selben Sinn erklären die Häupter der Syndikate, wenn irgendwie Widerstand gegen ihre monopolistischen Gelüste sich kund gibt, man dürfe ihrem segensreichen Wirken nichts in den Weg legen, sonst käme man unfehlbar zu amerikanischen Trusts. Sie leben, wie der Engländer sagt, „in a fool's paradise“, und dieser ganze Gedankengang illustriert die Arroganz und namentlich die vielseitige Ignoranz, die sich in der Beurteilung der Trusts so oft zeigt. Denn in merkwürdigem Widerspruch zu den in den Kreisen der Syndikatsfreunde weit verbreiteten Anschauungen über die Trusts versteht man in Amerika unter ihnen nicht zuletzt eben jene Gebilde, die in Deutschland Syndikate heißen.

Tatsächlich ist die Stellung der Regierungsgewalt zu den Kapitalkombinationen in Amerika und in Deutschland von Grund aus verschieden. Die Konzentration, die Zusammenballung der Kapitalien ist fast allen Industrien eigentümlich. Die Abmachungen zu monopolistischer Beherrschung der Produktion und der Preise im Wege der Kartellierung wurden aber in Amerika von jeher abgelehnt; infolge dessen kamen zu den berechtigten (weil die Verminderung der Gestehungskosten anstrebenden) Konzentrationstendenzen im selben Sinne resp. in der Richtung der Trustbildung wirkende Kräfte behufs Verminderung oder völliger Ausschaltung der Konkurrenz und monopolistischer Beherrschung des Marktes hinzu. Der Kampf gegen derlei oft mit Gewalttätigkeit und mit unlauteren Mitteln jeder Art durchgeführte Monopolbestrebungen, den Roosevelt mit Hilfe des Antitrustgesetzes aufgenommen hatte, stand im Mittelpunkt der Amtstätigkeit Tafts und füllte diese zum größten Teil aus.

Gleich seinem Vorgänger glaubt auch der Präsident Wilson durch Verhinderung jedweder Beschränkung der Konkurrenz den Konsum beschützen und die wirtschaftliche Freiheit gegen monopolistische Unterdrückung sichern zu können. Außer einer Unzahl von Prozessen zur Auflösung von Kombinationen gab es in den letzten Jahren im Wege von parlamentarischen und anderen Untersuchungen unablässig Eingriffe in den Geschäftsbetrieb; und im Namen der wirt

schaftlichen Freiheit etablierte sich eine, namentlich auch durch die Geldtrust-Kommission ausgeübte förmliche Inquisition, die häufig selbst ganz persönliche Angelegenheiten nicht respektierte. Während aber Taft mit dem allerdings sozusagen allumfassenden Sherman'schen Antitrustgesetz auskommen zu können glaubte, projiziert Wilson darüber hinaus drastische Maßnahmen zum Schutze seiner „neuen Freiheit“, die indessen in der Hauptsache nur eine Freiheit resp. ein üppiges Saatfeld für noch mehr ungezügelte Spekulation sein wird, woran es in Amerika ja auch bisher nicht gemangelt hat. „Wir alle sind gefangen in einem großen ökonomischen System, das herzlos ist,“ behauptet Wilson, der seine gelehrten, aber nicht immer originellen Anschauungen in klassischer Sprache auszudrücken versteht. Seine Behauptung mag wahr sein, sie ist vielmehr bedauerlicherweise zu einem guten Teil zweifellos wahr. Soweit sie aber eine Wahrheit ist, ist sie jedenfalls eine alte Wahrheit, die die Sozialdemokraten und auch andere Reformer schon lange verkünden. Die Wilsonschen Heilmittel werden aber die von ihm erwartete Besserung nicht bringen. Er empfiehlt das Rezept des Freihandels, und zwar nicht nur im Innern, wie es auch Taft tat, durch strenges Verbot aller Beschränkungen der Konkurrenz, sondern auch im Wege der Herabsetzung der Zölle, also durch vermehrte Konkurrenz von außen. Diese Freihändler verkennen aber die Bedeutung der Organisation oder sie suchen, da dies mit offenen Augen nicht gut möglich ist, ihre Bedeutung nach Möglichkeit zu verkleinern, weil es vornehmlich das assoziierte Großkapital ist, das davon profitiert. Sie glauben den Kleinen zu nützen, wenn sie das assoziierte Kapital, das übrigens zu einem großen Teil das Kapital auch der kleinen Leute ist, an voller Entfaltung seiner Leistungsfähigkeit verhindern. Sie verkennen aber auch die Bedeutung der Stetigkeit, der Sicherheit, der Ruhe für das Wirtschaftsleben im Gefolge wohlthätiger Kooperation, die gerade für die weniger Starken besonders notwendig ist. Wilson ist ein Mann, der sein Ziel klar kennt und unerschrocken auf dessen Verwirklichung losgeht. Über die Gefährlichkeit dieses Ziels und der Mittel zu seiner Erreichung ist er aber vollständig im Unklaren. Er sieht nicht das Chaos, das nach seinem Rezept der „Kampf aller gegen alle“, um eine den Syndikaten so teure Phrase zu zitieren, herbeiführen müßte.

Diese Demokraten, die die Geldtrust-Untersuchung mit so viel Lärm und so hohen Erwartungen für ihre Partei ins Werk gesetzt haben, angeblich um die Quelle des Kredits auch für den kleinen Mann zu eröffnen, haben bisher nur den Erfolg erzielt, daß selbst New York,

die reiche Stadt, kürzlich eine Anleihe nur zu 4½ % (wie zu der Zeit würgender Geldteuerung am Vorabend der Panik von 1907 und unmittelbar hernach) aufzunehmen in der Lage war. Gewiß hat zu der jüngsten Geldteuerung in Amerika auch jene in Europa beigetragen; aber wenn die politisch unruhige Situation in Europa zweifellos große Verkäufe amerikanischer Papiere seitens entlastungsbedürftiger europäischer Besitzer verursacht hat, so wären anderseits gerade diese politischen Unruhen in Europa für sehr weite andere Kreise des europäischen Kapitals ein Anreiz zu vermehrten Kapitalsanlagen in Amerika gewesen, wenn nicht das demokratische Regime schon gleich zu seinem Beginn den amerikanischen Kredit schwer geschädigt hätte. Die projektierte radikale Tarifrevision soll angeblich dem kleinen Mann in seinem Kampf gegen die Trusts zu Hilfe kommen. Den Öltrust haben die demokratischen Tarifpläne in seiner Gemütsruhe nicht gestört, und seine Tochtergesellschaften haben sich dadurch nicht im geringsten behindert gefühlt, ihren Aktionären weiter wie seit Auflösung des alten Trusts hohe Dividenden und, wie in der Wallstreet-Sprache die Bezugsrechte heißen, üppige „Melonen“ anzubieten. Der Stahltrust, der von der Tarifrevision bereits ungleich mehr bedroht ist, hat trotzdem seine Stimme dagegen nicht erhoben, wohl wissend, daß dies bei der prinzipiellen und traditionellen Trustgegnerschaft der Demokraten von diesen nur als eine Bestätigung der Weisheit ihres Beginns aufgefaßt worden wäre. Aber gerade die minder kapitalkräftigen Unternehmer und zwar hauptsächlich der noch weniger vertrusteten Industrien jammern und zittern wegen der „europäischen Gefahr“. Vollends Maßnahmen, wie sie das neue Wilson'sche Antitrust-Gesetz des Staates New Jersey vorsieht (S. 249), gehen so weit, daß dadurch die geschäftliche Betätigung und die Möglichkeit, Verträge abzuschließen, aufs äußerste eingeschränkt erscheint. Im Interesse ihrer „wirtschaftlichen Freiheit“ schrecken die Demokraten selbst vor extremem Zwang nicht zurück.

Es ist etwas Mißliches um Prognosen. Aber die wahrscheinliche Reaktion auf diese entfesselte neue Freiheit Wilsons wird der Sieg des Roosevelt'schen Programms sein; nämlich die Duldung der Korporationen, soweit sie keinen monopolistischen Charakter haben und soweit sie der Allgemeinheit nicht schaden, und eine weitgehende Aufsicht über sie seitens einer Bundesbehörde. Die Diktatur der Bürokratie im Wirtschaftsleben, noch dazu einer Bürokratie, die sich

den Einflüssen der Korruption mitunter nicht unzugänglich erwiesen hat, und die (was noch ungleich bedenklicher ist) naturgemäß den oft rasch wechselnden Wünschen der öffentlichen Meinung sich anpassen muß, wäre ein Novum, und die Mehrzahl der Industriellen wird sich zu einem derartigen Sprung ins Dunkle nur sehr schwer zu entschließen vermögen. Der Entschluß wird ihnen aber vielleicht dadurch leichter gemacht werden, daß sie auch bei demokratischer Herrschaft dem Sozialismus nicht entgehen, obendrein einem Sozialismus gefährlicher Dilettanten.

Die Drohung des Bundes-Vizepräsidenten Marshall im April 1913, das Erbrecht nicht — den Milliardären, sondern allen Besitzern von mehr als 100 000 Doll. zu entziehen, gehört zu jener Art von demokratischem Pabulum, die zeigt, daß manche Führer dieser Partei den Geschmack und das Urteil ihrer Anhänger nichts weniger als hoch einschätzen. Die Demokraten können aber auch noch mehr. Sie, die das Heil von der Konkurrenz und nur von der Konkurrenz erwarten, die den Wettbewerb an die Spitze ihres Programms stellen und die Ansicht vertreten, daß durch Angebot und Nachfrage sich alles aufs beste regeln lasse, können auch als Sozialisten kommen und sie haben den Industriellen, die wegen der Tarifrevision Lohnkürzungen oder Betriebseinschränkungen in Aussicht gestellt haben, zu wissen gegeben, daß das Shermangesetz zu strafrechtlicher Verfolgung auch bei gemeinsamen Lohn- oder Betriebsreduktionen anwendbar ist. Und der Handelsminister Redfield erklärte kürzlich, am 14. Mai, Lohnreduktionen dürften nicht, es sei denn aus alleräußerster Notwendigkeit (*direst necessity*), keinesfalls aber behufs Aufrechterhaltung der Gewinne stattfinden. Einer solchen Forderung wird man innerhalb gewisser Grenzen zustimmen (denn schwindet die Möglichkeit eines Gewinnes, so hört natürlich auch der Betrieb auf), und sie deckt sich übrigens auch mit Roosevelts Politik, der im Jahre 1908 die Bahnen an einer Kürzung des Lohnniveaus hinderte. Nur schade, daß den demokratischen Politikern die Erkenntnis des Zusammenhanges zwischen Geschäft — Aktie — Lohn fehlt. Wird die Aktie, oder wenn man von Amerika spricht, so kann man auch sagen: wird Wallstreet notleidend, so müssen auch die Verdienstmöglichkeiten der gesamten Bevölkerung leiden, und emporarbeiten kann sich diese in der Regel nur bei guten Aktienkursen. Es ist daher für die Ära Wilson ein wenig verheißungsvolles Omen, daß seit seiner Wahl die amerikanischen Börsenwerte eine Entwertung um viele Milliarden Mark erfahren haben. Es ist wohl anzunehmen, daß die Börse sich zu weit gehenden Befürch-

tungen hingegeben hat, und daß der Niedergang der Industrie nicht die Dimensionen annehmen wird, wie das böse Präludium an der Börse vermuten ließe. Aber wie dem auch sei, so ist es eine sonderbare Verkenntung des eigenen Programms von der Kraft des freien Wettbewerbes, wenn eine Regierung, die die Existenzbedingungen des Kapitals derart behandelt, wie die Demokraten es tun, der Industriearbeiterschaft, indem sie die Löhne zu diktieren versucht, Prosperität garantieren will.

Der Handelsminister Redfield hat in derselben Rede weiter erklärt: da eine Lohnreduktion direkte soziale Wirkungen habe, und da das Publikum Leistungsfähigkeit seiner Fabrikbediensteten (factory servants) beanspruchen könne, so würde das Handels-Departement untersuchen, ob die Tatsachen die angedrohten Lohnreduktionen rechtfertigen. Zu diesem Zwecke seien, führte er weiter aus, das Bureau of Standards, das Bureau für auswärtigen und inländischen Handel mit seinen großen Befugnissen: die Kosten der Produktion, die Löhne, die allgemeinen Fabrikverhältnisse und dergleichen zu untersuchen, das Bureau of Corporations, das Arbeits-Departement mit ebenfalls großen Befugnissen vorhanden. Das ist der Fall in dem Lande der „schrankenlosen Unternehmerfreiheit“, wo die „factory servants“ nicht die Forderung aufstellen können, daß sie die „Herren in ihrem Hause“ sein müßten.

Kurz nach diesen Redfieldschen Offenbarungen, am 5. Juni, ließ der Generalanwalt Mc Reynolds durch den Senator Hitchcock in Form eines Amendements zur Zolltarifvorlage eine Extrabesteuerung der größten Betriebe der Tabak-Industrie beantragen, die ausdrücklich auf die Zertrümmerung der aus dem alten Tabaktrust gebildeten Gesellschaften abzielte, soweit diese etwa 25 % der gesamten Erzeugung in ihrem Spezialzweig kontrollieren. Der Urheber dieser Erdrosselungssteuer empfahl diese in der Begründung seines Entwurfes als „summarisch, einfach und unwiderstehlich“. Wenn die „Gewalt der Besteuerung bis zur Vernichtung“ in dieser Industrie Erfolg habe, so werde man es auf diesem Weg auch in anderen Industrien versuchen können. Diese Politik, die einigermaßen an ähnliche Bestrebungen der sogenannten Mittelstandsparteien in Deutschland erinnert, ist ungerecht, überaus rückständig und als obendrein falsches Mittel zur Erhaltung der kleinen Betriebe auch ziemlich wertlos. Immerhin ist sie aber vom Standpunkt des sogenannten kleinen Mannes, der schwer um seine Existenz ringen muß, verständlich. Was soll man aber zu Leuten sagen, die in derselben Vorlage die Zölle wegen ihrer angeblich verweichlichenden Wirkung herabsetzen oder beseitigen und die den so betroffenen „factory servants“ mit Untersuchung ihrer

Leistungsfähigkeit und mit Kriminalklagen drohen, falls sie für etwa geplante Lohnreduktionen keine andere Begründung als zu geringe Leistungsfähigkeit haben, und die auf der anderen Seite die leistungsfähigsten Großbetriebe zu Tode besteuern wollen! Wie malt sich in diesen verschrobenen Köpfen die Welt, die sie mit derlei absurden Mitteln reformieren wollen! Unter solchen Umständen ist es für Amerika noch ein Glück, daß es zum großen Teil ein Agrikulturland und als solches mehr von Wind und Wetter als von der Erleuchtung seiner Staatsmänner abhängig ist. Immerhin ist aber auch die Industrie zu einer Bedeutung herangewachsen, daß die amerikanische Geschäftswelt, falls derlei demokratische Pläne auch nur zum Teil verwirklicht werden sollten, auf die Periode 1913/17 so wie auf das letzte demokratische Regime von 1893/97 wie auf eine überstandene schwere Krankheit zurücksehen wird.

Wie stellt man sich nun in Deutschland zu der Ausschaltung des Wettbewerbes durch Zölle, Trusts und Kartelle? Von hohem Interesse und nicht ohne pikanten Beigeschmack ist in dieser Beziehung die Stellungnahme des Bergbauvereins, der Heimstätte der Monopolisten des Kohlensyndikats und des Stahlwerksverbandes, zum Petroleum-Monopolprojekt. Im Verlauf der endlosen Erörterungen über die Frage des Leuchtöl-Monopols hat die Standard Oil Co. nie eine auch nur annähernd so warme Verteidigung gefunden, wie durch den Bergbauverein. „Weder dem nationalwirtschaftlichen Gedanken eines vernünftigen und erfolversprechenden Schutzes der heimischen Wirtschaft gegen eine etwaige Ausbeutung durch ausländische Monopolinhaber, noch einer . . . stärkeren Heranziehung des Leuchtöls zur Deckung der Reichsausgaben würde der Bergbauverein“, so heißt es in seiner Resolution vom 31. März 1913, „vom Standpunkt seiner Interessen und wirtschaftspolitischen Auffassungen grundsätzlich widersprechen können.“ Trotzdem widersprach er aber dem Reichsmonopol-Entwurf aufs energischste, und zwar aus der richtigen Erkenntnis heraus, daß die in der Begründung dieses Entwurfes, wie der Verein erklärt, wohl zum erstenmal in der deutschen Gesetzgebung erfolgte Bejahung der grundsätzlichen Notwendigkeit, „ein behauptetes Privatmonopol durch ein Reichsmonopol zu ersetzen“, ihn besonders nahe berührt resp. ihm gefährlich werden müßte. Indessen sind die Besorgnisse des Bergbauvereins wegen des Petroleum-Monopols allzu verfrüht. Der Petroleum-Entwurf, meint der Bergbauverein, hätte nur dann einen Sinn, und zwar einen verhängnisvollen Sinn, wenn er einen Schritt auf dem Wege der „staatlichen Regelung der Produktion“, d. h. der Sozialisierung unserer Volkswirtschaft bedeutet. Man dürfe aber annehmen, daß die Staatsleitung „diese Wiedereinführung

des alten Bevormundungssystems nebst der damit verbundenen Verantwortung für die wichtigsten Vorgänge des Wirtschaftslebens ebenso ablehnen wird wie jeden anderen derartigen ihr durch die sozialistischen Gedankengänge entgegengebrachten scheinbaren Machtzuwachs.“ Der Bergbauverein kann in dieser Beziehung ganz beruhigt sein. Einstweilen hält die Staatsleitung schützend die Hand über dem Auswanderer-Monopol der Schifffahrts-Gesellschaften (S. 255). Die Geschichte des Spiritusringes schließt eine Unsumme von Terrorismus in sich und sie ist gleichzeitig ein Unikum, wie die Gesetzgebung in einer noch nahen Vergangenheit sich mit raffinierten Bestimmungen in den Dienst von Spezial-Interessen stellte, um diesen eine monopolistische Position zu verschaffen. Die Kartelle werden von der Regierung gefördert, und diese setzt mitunter ihre Macht ein, um brüchig gewordene Syndikate wieder zusammenzuleimen. Was das Kohlsyndikat betrifft, so ist dieses zwar ein Monopol pur et simple, aber in den Augen politisch sehr einflußreicher Leute ein staatserhaltendes Gebilde. Unter solchen Umständen sind die Befürchtungen des Bergbauvereins wegen einer „Sozialisierung unserer Volkswirtschaft“ nichts weniger als aktuell. Was die Zölle betrifft, in denen die amerikanische Demokratie übrigens unvernünftiger Weise nichts als eine Begünstigung der „special interests“ sieht, so gelten diese in Deutschland als „Schutz der nationalen Arbeit“.

In Deutschland sind Monopole nicht ungesetzlich, und die Geschäftswelt steht zum weitaus größten Teil auf dem Standpunkt: „Wir brauchen die monopolistischen Syndikate, wir können ohne sie nicht auskommen.“ Dabei ist gerade das Beispiel des Spiritusringes ein Beweis, daß es sich nicht stets um „gute“ Syndikate handelt. Die Verteidiger der Kartelle werden aber vielleicht einwenden: Was würde damit erreicht, wenn man die Syndikate wegen ihres monopolistischen Charakters verbieten und verfolgen würde? An Stelle der Syndikate würden wie in Amerika Trusts entstehen, und die Konzentration der Kapitalien, der Siegeszug des Großkapitals würde beschleunigt, selbst wenn dieses zu Monopolen sich zusammenzuschließen verhindert würde. Nun hat es sich aber gezeigt, daß zumindest das Kohlsyndikat und der Stahlwerksverband die Entstehung von Trusts nicht verhindert haben, daß vielmehr diese Kartelle zu Kartellen von Trusts und obendrein noch zu Monopolen sich ausgewachsen haben. Mit dem Argument, daß die Syndikate eine Stütze der kleineren Unternehmer und eine Schutzwehr gegen die Trustbildung seien, läßt sich also ihr Anspruch auf monopolistische Stellung nicht gut rechtfertigen.

Beurteilt man Syndikate und Trusts aber nur individuell und nach ihren Leistungen, so können die amerikanischen Bahnen für

sich in Anspruch nehmen, daß 43 % ihrer gesamten Einnahmen der Arbeit zufallen gegen bloß 34 % bei den preußischen Staatsbahnen. (S. 315.) Und da so oft wiederholt wird, daß bei den amerikanischen Trusts keine Spur sozialpolitischer Tätigkeit anzutreffen ist, kann die Steel Corp. (S. 313) darauf verweisen, daß ihre diesbezüglichen Aufwendungen, obwohl sie erst seit wenigen Jahren diesem Gebiet mehr Aufmerksamkeit widmet, auf jeden einzelnen Angestellten berechnet, ungefähr so groß sind, wie bei Krupp (S. 313). Die Löhne in der europäischen Stahlindustrie seien, so erklärte der Präsident Farrell im Mai 1913 während des Prozesses der Steel Corp., 38 % jener in Amerika. Die Durchschnittsentlohnung für 1913 werde 912 Doll. betragen. Wie weit die Durchschnittsentlohnung durch die höheren Bezüge beeinflusst ist, darüber finden sich Angaben auf Seite 318. Beim Phönix betrug die durchschnittliche Entlohnung 1911/12 1601 Mark, und trotz außerordentlich glänzender Konjunktur, die die Phönix-Dividende auf 18 %, d. i. auf eine seit 1872/73 nicht verzeichnete Höhe, brachte, belief sich die Steigerung gegenüber 1910/11 nur auf 72 Mark. Und im Vergleich zu 1907/08 war die Durchschnittsentlohnung in 1911/12 nur um 24 M. höher, obgleich in dieser Zeit der Aufschwung der deutschen Stahlindustrie „amerikanischer“ war als vielleicht je in Amerika. Der durch Zölle und Syndikate angeblich der „nationalen Arbeit“ gebotene Schutz war demnach, soweit der Profit des Kapitals in Betracht kommt, sehr ergiebig, der Anteil der Arbeit an diesem Schutz war hingegen erstaunlich gering. Eingehend ist auf S. 318 und S. 319 die Gestaltung der Löhne und Gewinne der Steel Corp. und die Gestaltung der Löhne und der Kohlenpreise unter der Herrschaft des Kohlensyndikats dargelegt; und daraus geht hervor, daß der Stahltrust in dieser Beziehung hoch oder vielmehr turmhoch über dem Kohlensyndikat steht. Es soll mit dem hier Angeführten durchaus nicht gesagt sein, daß die Arbeitsverhältnisse in Amerika nichts zu wünschen übrig lassen. Im Gegenteil wird nicht selten das Umgekehrte der Fall sein. Aber gerade so weit die Bahnen und der Stahltrust, also die zwei Hauptrepräsentanten des assoziierten Kapitals, in Betracht kommen, verdienen ihre Leistungen in dieser Hinsicht Anerkennung.

*

Die wichtige Aufgabe dieses Buches war die Untersuchung der monopolistischen Tendenzen und ihrer Bedeutung innerhalb des Wirtschaftslebens in Deutschland und Amerika. Während in Amerika monopolistische Tendenzen unerbittlich verfolgt werden, aller-

dings bisher in einer Weise und mit Mitteln, von denen man nicht annehmen kann, daß sie der Allgemeinheit besondere Vorteile gebracht haben, ist Deutschland immer mehr auf dem (nur durch die Konkurrenz der Kapitalien selbst behinderten) Wege, das Land der Monopole zu werden. Daß dies bisher eigentlich auffallend wenig erkannt wurde, liegt wohl daran, daß es an dem (man kann sagen) amerikanischen oder (wenn man will) demokratisch geschulten Blick für diese Entwicklungsprozesse gemangelt hat. Das Bureau of Corporations hat die Verhältnisse bei einer ganzen Anzahl von Trusts in detailliertester Weise erforscht und aufgedeckt und darüber hinaus auch die Produktionskosten, Gewinne etc. z. B. in der Stahlindustrie in eingehendster Weise, in umfangreichen Publikationen veröffentlicht. Andere Regierungsämter haben, wie oben erwähnt, nach der gleichen Richtung weitgehende Befugnisse. In Deutschland liegt, wenn man von den jetzt bereits ziemlich veralteten „kontradiktorischen Verhandlungen über deutsche Kartelle“ *) absieht, an Material zu dieser Frage in der Hauptsache nur vor, was in den Geschäftsberichten und in Börsenprospekten einzelner Gesellschaften und eventuellen freiwilligen Mitteilungen der Kartelle enthalten ist.

Manches in diesem Buch ist geeignet, weit verbreitete und festgewurzelte falsche Anschauungen zu widerlegen, und da es menschliche Gewohnheit ist, daß man sich von Illusionen nicht gern und nicht ohne Widerspruch trennt, so sei hier nur bemerkt, daß dieses Buch auf gründlich durchgearbeitetem, authentischem Tatsachen- und Zahlenmaterial beruht, und daß seinem kritischen Teil eine möglichst objektive und unparteiische Beurteilung der einschlägigen Verhältnisse vom Standpunkt der Interessen der Gesamtheit der Bevölkerung beider Länder zugrunde liegt.

Juni 1913.

*) Verlag von Franz Siemenroth in Berlin.

I. Abschnitt:¹⁾

Monopolistische Tendenzen in Amerika.

1. Die Konzentration der amerikanischen Industrie.²⁾

Die Fortschritte der modernen Entwicklung der Produktion lassen sich für die Vereinigten Staaten (an der Hand der Statistik des amerikanischen Censusamtes) zahlenmäßig besser veranschaulichen, als für die europäischen Industriestaaten, die ein so weit zurückreichendes und gleich vollständiges Censusmaterial nicht besitzen. Die außerordentliche Zunahme und Konzentration der Gütererzeugung vollzog sich in intimer Wechselwirkung mit der Vermehrung der Bevölkerung; und zwar in erster Reihe mit der Vermehrung der industriellen Bevölkerung und ihrem Zusammenströmen in Großstädten; mit der steigenden Verwendung von Maschinen; mit der Zunahme des Verkehrs; mit der Konzentrierung und Verteilung von Kapital und Kredit durch Banken und Börsen im Wege der Ausbildung des Aktien- und sonstigen Effektenwesens und mit vielen anderen neuen Erfindungen, Institutionen und Organisationen. Die Fortschritte, die nach dieser Richtung erzielt wurden, sind der eigentliche Inhalt des Entwicklungsganges der modernen Völker, so daß die nachfolgenden Zahlen die Quintessenz der Geschichte der Vereinigten Staaten und speziell ihrer Industrie in den letzten sechzig Jahren sind.

¹⁾ Außer den Census-Statistiken und den noch weiterhin zitierten Publikationen sind hier und im folgenden hauptsächlich Geschäftsberichte, ferner Monthly Summary of Commerce and Finance of the U. S., Financial Chronicle, Iron Age, Financial America benutzt.

²⁾ Eine ähnliche Aufstellung über den Grad der Konzentration der deutschen Industrie läßt sich, da ein entsprechendes Zahlenmaterial nicht vorhanden ist, nicht machen. Vom Reichsamt des Innern sind Produktionserhebungen in einzelnen Industrien veranstaltet worden, doch bieten diese kein Bild der gesamten Industrie. — Der erste Census von Englands Produktion wurde Ende 1912 veröffentlicht.

Von 1849 bis 1909 wuchsen nach dem Zensus von 1850 resp. 1910¹⁾

Bevölkerung	von 23 191 876 auf 91 972 266 ²⁾
Städtische Bevölkerung	42 623 383 ³⁾
Durchschnittszahl der Lohnempfänger	957 059 „ 6 615 046
Summe der Löhne	237 „ 3 427 Mill. Doll.
Durchschnittslohn (im Census nicht angegeben) „	247 „ 518 — „
Anlagekapital der Industrie	533 „ 18 428 Mill. „
Bruttowert der industriellen Produktion	1 019 „ 20 672 „ „
Zugesetzter Wert	464 „ 8 530 „ „
Ausfuhr von fertigen Fabrikaten	23 „ 767 „ „ ³⁾
Wert des Farmbesitzes	3 967 „ 40 991 „ „
Nationalvermögen	7 136 „ 107 104 „ „ ⁴⁾
Nationalvermögen pro Kopf der Bevölkerung „	308 „ 1 310 — „ ⁴⁾

Ferner ergaben sich von 1850 bis 1910 folgende Veränderungen, wobei der Rückgang in bezug auf den Tonnengehalt der Schiffe für den Außenhandel eine bemerkenswerte Ausnahme von dem sonst allgemeinen und bedeutenden Aufschwung ist.

	1850:	1910:
Bahnen im Betrieb (Meilen)	9 021	249 992
Posteinnahmen (Mill. Doll.)	5,50	224,13
Erteilte Patente	993	35 930
Amerikanische Schiffe für den Außenhandel	1 585 711 t	791 825 t

Der Sieg des Grossbetriebes. Das Vordringen des Großbetriebes und zwar speziell der größten Betriebe ist aus der nachstehenden Tabelle ersichtlich, aus der hervorgeht, daß im Jahre 1909 1,1 % sämtlicher Betriebe 30,5 % sämtlicher Lohnempfänger beschäftigten, und daß auf sie sogar 43,8 % resp. 9054 Mill. Doll. von der Gesamtproduktion von 20 672 Mill. Doll. entfielen.

¹⁾ Die Census-Statistiken sind vom Censusamt ausgegebenen vorläufigen Berichten entnommen. Die „Final Reports“ des 13. Census über die „Manufacturing Industries“ sind noch nicht erschienen.

Der Census umfaßt bloß die kontinentalen Ver. Staaten. Alaska, Hawaii, Portorico sind also nicht eingeschlossen. — In den Zahlen für 1909 und 1904 sind Handwerk, Baugewerbe und auch die sogenannten Neighbourhood-Industrien, ferner die Produktionsstätten mit weniger als 500 Doll. Jahreserzeugung nicht eingerechnet. In den weiteren Tabellen sind die Vergleichszahlen für 1899 entsprechend der Methode für 1904 und 1909 berichtet. — In den industriellen Census sind Minen, Bergwerke, Steinbrüche, Petroleumquellen etc. nicht einbezogen. Im Jahre 1909 waren bei diesen Unternehmungen über eine Million Personen beschäftigt.

²⁾ Diese Zahlen beziehen sich auf 1910. Auf die Quadratmeile entfiel 1910 im Durchschnitt eine Bevölkerung von etwa 30. (Einschließlich Alaska, Hawaii und Portorico betrug die Bevölkerung in 1910 93 402 151.)

³⁾ Für 1910; nach dem offiziellen Handelsausweis.

⁴⁾ Für 1904. Von dem oben ausgewiesenen Nationalvermögen, wie es durch Schätzung von Grund und Boden, Gebäuden, Bahnen, Maschinen, Vieh etc. ermittelt wurde, wäre aber die Verschuldung an das Ausland in Abzug zu bringen.

Etablissements mit Jahresproduktion	Verhältnis ihrer Anzahl zur Gesamtanzahl in %		Verhältnis ihrer Arbeiter zu deren Gesamtanzahl in %		Verhältnis ihrer Produktion zur Gesamtproduktion in %	
	1909	1904	1909	1904	1909	1904
1 Mill. Doll. u. darüber	1,1	0,9	30,5	25,6	43,8	38
100 000—1 000 000 Doll.	10,4	10,3	43,8	46	38,4	41,3
20 000—100 000 „	21,3	22,2	16,5	18,8	12,3	14,4
5 000—20 000 „	32,4	33,7	7	7,7	4,4	5,1
bis 5 000 „	34,8	32,9	2,2	1,9	1,1	1,2

Selbst in der verhältnismäßig kurzen Spanne von fünf Jahren erzielten also die größten Betriebe, jene mit einer Produktion von 1 Mill. Doll. und darüber große Fortschritte, indem von 1904 bis 1909 sowohl ihre Anzahl erheblich wuchs (von 1900 auf 3061), als auch ganz besonders ihre wirtschaftliche Bedeutung sich wesentlich erhöhte. Allerdings stand der Zunahme des Anteils dieser größten Unternehmungen von 38 % auf 43,8 % der gesamten Produktion eine Abnahme des Anteils der Unternehmungen mit einem Produktionswert von 100 000 Doll. bis 1 Mill. Doll., die zwar nicht den größten Betrieben, aber doch dem Großbetrieb zuzuzählen sind, von 41,3 auf 38,4 % der gesamten Produktion gegenüber. Trotzdem entfielen auf bloß 11,5 % sämtlicher Etablissements 82,2 % des Wertes der gesamten Produktion.

Der Siegeszug der Aktie. Der Sieg des Großbetriebes ist identisch mit dem Siegeslauf der Aktie. Diese wurde die hauptsächlichste Trägerin der Betriebskonzentration und hat dadurch eine tiefgehende Veränderung in der sozialen Struktur aller Industriestaaten bewirkt, die allerdings in Amerika weiter gediehen ist als in den europäischen Industrieländern. Die Aktie bringt ganz außerordentliche Vorteile mit sich. Sie macht den Zugang zum öffentlichen Kapitalmarkt frei. Sie ermöglicht durch Sammlung und Organisation der zersplitterten und daher für sich allein kaum aktionsfähigen kleinen Kapitalien diesen die größten, über die Kraft selbst der mächtigsten Kapitalisten hinausgehenden Leistungen und macht dadurch das Kapital so recht eigentlich zum Herrscher der Zeit. Die Aktie vermindert ferner das Risiko des geschäftlichen Betriebes, indem sie dieses auf eine oft sehr große Anzahl von Interessenten verteilt. Ein weiterer wichtiger Vorzug ist, daß die in Form von Aktiengesellschaften betriebenen Unternehmungen im Gegensatz zu privaten Unternehmungen in bezug auf ihre Organisation von Todesfällen unabhängig werden und auf eine dauernde Basis gestellt sind. Zum Teil aus diesem Grunde haben auch Unternehmungen, die, wie z. B. die Standard Oil

Co. den öffentlichen Kapitalmarkt nicht in Anspruch nahmen, und deshalb auf ihn Rücksicht nicht zu nehmen brauchten, die Form der A.-G. angenommen. (Die Aktien der Standard Oil waren — wenigstens bis vor ihrer Auflösung — in der Hauptsache in ziemlich engen Kreisen untergebracht; sie werden weder an der New Yorker Börse noch an einer anderen Börse offiziell notiert. An der New Yorker Nebenbörse werden die Aktien allerdings gehandelt.) Ausschließlich im Hinblick auf die Kontinuität des Geschäftsbetriebes wurden vor mehreren Jahren (1907 und 1909) die Warenhäuser von John Wanamaker in New York und Philadelphia in Aktiengesellschaften mit je $7\frac{1}{2}$ Mill. Doll. umgewandelt, wobei sämtliche Aktien auf den Namen des Inhabers ausgestellt wurden. Auch die Umwandlung der Firma Krupp in eine A.-G. hatte mit Rücksichten der Kapitalsbeschaffung nichts zu tun. Die Firma Krupp hatte schon vor ihrer Umgründung in eine A.-G. Anleihen ausgegeben, die an die Börse gebracht wurden. Sie konnte dies auch als privates Unternehmen und steht übrigens in dieser Hinsicht nicht allein. Solche Beispiele sind indessen nur Ausnahmen, die die Regel bestätigen, daß Erwerbsunternehmungen der Aktie als Schlüssel zum öffentlichen Kapitalmarkt bedürfen.

Aus der nachstehenden Tabelle geht die sehr große Bedeutung der Aktiengesellschaften (Corporations)¹⁾ innerhalb der amerikanischen Industrie hervor. Im Jahre 1904 waren 23,6; 1909 25,9 % sämtlicher Etablissements im Besitz von Corporations. Die wirtschaftliche Bedeutung der Corporations ist aber ungleich größer als ihrer Anzahl entspricht. Die Aktienunternehmungen beschäftigten nämlich 1904 70,6; 1909 bereits 75,6 % aller Lohnarbeiter, und ihr Anteil an der gesamten Produktion erhöhte sich im gleichen Zeitraum von 73,7 auf 79 %. Wenn die Entwicklung in der gleichen Weise fortschreitet, und es ist kein Grund zur Annahme, daß dies nicht der Fall sein wird, dann wird im Verlauf von kurzer Zeit der weitaus größte Teil der Industrie durch Aktiengesellschaften betrieben werden.

		Zahl der Etablissements	Durchschnittszahl der Lohnempfänger	Wert der Produktion Mill. Doll.
Insgesamt:	1909	268 491	6 615 046	20 672,05
	1904	216 180	5 468 383	14 793,90
Davon im Besitz von Corporations:	1909	69 501 = 25,9 %	5 002 393 = 75,6 %	16 341,12 = 79 %
	1904	51 097 = 23,6 %	3 862 690 = 70,6 %	10 904,07 = 73,7 %

¹⁾ Corporations, eigentlich Vereine, ist auch die Bezeichnung für Aktiengesellschaften, die sich wie jene durch Charters inkorporieren lassen müssen.

Von den nicht in Form von Corporations betriebenen Unternehmungen hatten die einzelnen Personen und die Firmen gehörigen Etablissements ungefähr die gleiche wirtschaftliche Bedeutung. Auf erstere entfielen 1909 9,9 %, auf letztere 10,6 % der gesamten Produktion. Es gab aber mehr als $2\frac{1}{2}$ mal so viel Etablissements im Besitz von einzelnen Personen (52,4 % von allen) als im Besitz von Firmen (20,2 % von allen), so daß also die Durchschnittsproduktion der letzteren ungleich bedeutender war. Indessen ist der Wert der Durchschnittsproduktion, also die wirtschaftliche Bedeutung, bei diesen zwei Kategorien von Betrieben, und zwar besonders bei den den Firmen gehörigen Unternehmungen von 1904 bis 1909 zurückgegangen. Der Rückgang dürfte darauf zurückzuführen sein, daß einerseits die bedeutenden Unternehmungen im Besitze von Firmen und von einzelnen Personen in Aktiengesellschaften umgewandelt werden, und daß andererseits trotz der sich verschlechternden Aussichten: den Konkurrenzkampf mit den größten Betrieben zu bestehen, immer wieder minder kapitalskräftige Elemente sich etablieren. Alle anderen Unternehmungen, die also weder Korporationen noch einzelnen Personen oder Firmen gehören, sondern in anderer Besitzform betrieben werden, sind in jeglicher Hinsicht nur von geringer Bedeutung. Nach dem Zensus von 1910 entfielen auf sie nur 1,5 % von allen Etablissements und nur 0,5 % des Wertes der Gesamtproduktion.

Kapital und Arbeit Über die industrielle Produktion, ihren Wert, die in der Industrie. in ihr tätige Arbeit, das an ihr beteiligte Kapital, die Verteilung des Produktionserlöses zwischen Arbeit und Kapital etc. gibt die nachstehende Tabelle Aufschluß, zu der aber zunächst zu bemerken ist, daß in Anbetracht der überaus großen Schwierigkeiten einer derartigen Statistik die Zahlen auf unbedingte Genauigkeit wohl kaum Anspruch machen dürfen.

	1909	1904	1899	Zunahme in Prozent	
				von 1904 bis 1909	von 1899 bis 1904
Anzahl der Etablissements . .	268 491	216 180	207 514	24,2	4,2
Tätige Personen	7 678 578	6 213 612	¹⁾	23,6	
und zwar:					
Eigentümer und Mitbesitzer	273 265	225 673	¹⁾	21,1	
Salarierte Angestellte . .	790 267	519 556	364 120	52,1	42,7
Lohnarbeiter (Durchschnittszahl) ²⁾	6 615 046	5 468 383	4 712 763	21	16

¹⁾ Nicht ausgewiesen.

²⁾ Nach dem Census von 1905 waren unter den ca. $5\frac{1}{3}$ Millionen Lohnempfängern etwa 1,1 Millionen Frauen und ca. 160 000 Kinder unter 16 Jahren. Von der

	1909	1904	1899	Zunahme in Prozent	
				von 1904 bis 1909	von 1899 bis 1904
Maschinelle Pferdekräfte . . .	18 680 776	13 487 707	10 097 893	38,5	33,6
Anlagekapital ¹⁾ . . Mill. Doll.	18 428,27	12 675,58	8 975,26	45,4	41,2
Ausgaben "	18 453,08	13 138,26	9 870,43	40,5	33,1
und zwar:					
Materialkosten "	12 141,79	8 500,21	6 575,85	42,8	29,3
Verschied. Unkosten "	1 945,67	1 453,17	905,44	33,9	60,5
Dienste "	4 365,61	3 184,88	2 389,13	37,1	33,3
Davon Gehälter "	938,57	574,44	380,77	63,4	50,9
„ Löhne "	3 427,04	2 610,44	2 008,36	31,3	30
Wert der Produktion "	20 672,05	14 793,90	11 406,93	39,7	29,7
Zugesetzter Wert "	8 530,26	6 293,69	4 831,08	35,5	30,3
Zugesetzter Wert in Prozent des gesamten Wertes	ca. 41 0/0	ca. 43 0/0	ca. 42 0/0		

Als E t a b l i s s e m e n t s (Establishments) wurden beim Census für 1909 ein oder mehrere Werke, Fabriken, Betriebsanlagen gezählt, soweit sie im Besitz und Betrieb eines Besitzers, ferner am selben Ort waren, und wofern für sie gemeinsame Buchführung bestand. Der Besitz ist demnach nicht allein als Grundlage der Zählung genommen. Dem Census für die Eisenindustrie wurden z. B. vier Gruppen zugrunde gelegt, nämlich Hochofenwerke, Stahl- und Walzwerke, Drahtwerke (ausgenommen die Drahtabteilungen der Walzwerke) und Weißblechwerke (Tin & Terne Plate Mills). So wurden also, auch wo z. B. Hochofen- und Walzwerk gemeinsam betrieben wurden, diese als gesonderte Etablissements gezählt. Infolgedessen ist die Zahl der Etablissements, die übrigens von 1904 bis 1909 ungleich stärker gestiegen ist, als in den fünf Jahren vorher, größer als die Zahl der Besitzer.

T ä t i g e P e r s o n e n. Von den nach dem Census von 1910 in der Industrie tätigen 7 678 578 Personen waren 273 265, also nicht ganz 4 %, selbständige Unternehmer (Besitzer und Mitbesitzer); 790 267, also etwas über 10 %, salarierete Angestellte (Verkäufer, Bureaupersonal etc.); der Rest, 6 615 046 Personen, waren Lohnempfänger. Die gesamten Lohnsumme entfielen 1904 86,8 0/0 auf die Männer, 12,1 0/0 auf die Frauen und 1,1 0/0 auf die Kinder.

¹⁾ Während von 1899 bis 1909 das Anlagekapital der Industrie, wie oben angegeben, von 8 975 auf 18 428 Mill. Doll. gestiegen ist, erhöhte sich in der gleichen Zeit der Kapitalwert der Landwirtschaft von 20 440 auf 40 991 Mill. Doll. (Näheres S. 344). Das Anlagekapital der Industrie schließt den Wert des für Produktionszwecke benützten Besitzes in sich, ausgenommen gemietete Objekte. Patentrechte und Goodwill sind nicht berücksichtigt. Der Wert der Landwirtschaft schließt Grundbesitz, Gebäude, Maschinen, Vieh ein.

ger. Die starke Zunahme der salarierten Angestellten gegenüber 1904 war der Umwandlung von privaten Unternehmungen in Betriebe mit gesellschaftlicher Form zuzuschreiben, durch die viele früher selbstständige Unternehmer Angestellte wurden.

Pferdekkräfte. Von großer Wichtigkeit ist die Statistik der Produktionsbehelfe, die der menschlichen Arbeit zur Seite stehen. Die Menge der Produktionsmittel, mit denen sich auch ihre Qualität und Arbeitsmethode bessert, erhöht die Produktivität der menschlichen Arbeit und bezeichnet den Weg der Zivilisation. •Im Jahre 1909 wurde die Tätigkeit jedes Lohnarbeiters durch Maschinen von durchschnittlich nahezu drei PS. ergänzt. Sowohl von 1899 bis 1904 wie von 1904 bis 1909 sind die mechanischen Produktionskräfte wesentlich rascher gewachsen als die Zahl der Lohnarbeiter. Zu beachten ist auch das Verhältnis der Zunahme der Arbeiter, der Pferdekkräfte, des Wertes der Produktion und des zugesetzten Wertes.

Anlagekapital. Das in der Industrie investierte Kapital wuchs in beiden Vergleichsperioden stärker als die Zahl der Etablissements, die Zahl der Lohnarbeiter, die Summe der Löhne, der Wert der Produktion und auch stärker als der zugesetzte Wert.

Ausgaben. Von 1899 bis 1904 ist die Durchschnittszahl der Lohnempfänger um 16, die Summe der Löhne um 30 % gestiegen. Von 1904 bis 1909 waren die entsprechenden Zahlen 21 resp. 31,3 %. Die Lohnsteigerung blieb also im zweiten Quinquennium gegenüber dem vorhergegangenen im Vergleich zur Zunahme der Zahl der Lohnarbeiter etwas zurück. Auch die Summe der Gehälter stieg stärker als die Anzahl der Angestellten, indessen in geringerem Maße als die Summe der Löhne im Vergleich zu den Lohnarbeitern. Die verschiedenen Unkosten (Mieten, Steuern etc.) sind von 1904 bis 1909 wesentlich weniger rasch gewachsen als im Jahrfünft vorher. Auch hat sich das Verhältnis der Unkosten zum Wert der Produktion in hohem Maße verbessert, was auf eine sparsamere Wirtschaft schließen läßt.

Dem Wert der Produktion sind die En-gros-Brutto-Verkaufspreise zugrunde gelegt. Bei der Zunahme des Produktionswertes ist, wie übrigens auch bei der Zunahme der Material-Kosten die Steigerung der Warenpreise zu berücksichtigen. Dieses Moment ist auch bei einem Vergleich der Zunahme des Produktionswertes und der Zunahme der Anzahl der Arbeiter zu beachten. Übrigens ist trotz der Steigerung der Warenpreise der Wert der Produktion nicht im gleichen Maße gestiegen wie das Anlagekapital. Immerhin hat sich dieses Verhältnis in der zweiten Vergleichsperiode gegenüber der ersten gebessert. Eine Verschlechterung hat aber stattgefunden im

Vergleich zum zugesetzten Wert, der von 1904 bis 1909 weniger wuchs als der Wert der Produktion. Die Menge der Produktion, durch die das Verhältnis zur Anzahl der Arbeiter besser als durch den Produktionswert ermittelt werden könnte, wird vom Census nicht ausgewiesen.

Der zugesetzte Wert ist der Wert der Produktion abzüglich der Kosten der Materialien; nach dem Census für 1909 also $20\,672 \text{ minus } 12\,142 = 8530$ Mill. Doll. Die Materialien sind entweder Uerzeugnisse der Land-, Forstwirtschaft, des Bergbaues oder industrielle Erzeugnisse, die oft, nachdem sie bereits mehrere Stadien der Fabrikation passiert haben, als Rohstoffe zur Weiterverarbeitung dienen. In solchen Fällen kann der zugesetzte Wert natürlich nicht doppelt oder mehrfach gezählt werden. Der zugesetzte Wert schließt die Gehälter und Löhne (1909 insgesamt 4365 Mill. Doll.) in sich, ferner die allgemeinen Unkosten, Abschreibungen, Zinsen und die Unternehmergewinne. Nach Abzug der verschiedenen Ausgaben (1946 Mill. Doll.) standen den Unternehmern 2219 Mill. Doll. zur Verfügung, respektive 335 Doll. pro Lohnarbeiter, deren durchschnittlicher Jahreslohn 518 Doll. betrug. Der Betrag würde sich entsprechend verringern, wenn er auch auf die salarierten Angestellten verteilt würde, deren Jahresbezüge sich auf durchschnittlich 1188 Doll. beliefen. „2000 Doll. pro Jahr und 6 Stunden Arbeitszeit ist es, was die Sozialdemokratie für Ihre Stimme bietet!“ So agitierte der „Appeal to Reason“ bei der Präsidentenwahl im Jahre 1912. Mit den wirklichen Verhältnissen läßt sich indessen, wie gezeigt, ein solches Versprechen nicht in Einklang bringen. — Während aus dieser Statistik der Anteil der Löhne an den Brutto-Verkaufspreisen der Produzenten hervorgeht, sind für die Kaufkraft der Löhne die Verkaufspreise, die der letzte Konsument zu bezahlen hat, wichtig; auf dem Wege dahin erleiden die Waren jedenfalls eine sehr bedeutende Verteuerung.

Die wichtigsten Industrien. Der Umfang der wichtigsten Industrien in der Reihenfolge des für 1909 ausgewiesenen Wertes der Produktion und ihr Wachstum von 1899 bis 1909 ist aus der nachstehenden Zusammenstellung ersichtlich. Da bei Besprechung der einzelnen Industriegesellschaften in den folgenden Kapiteln vielfach auch der Wert ihrer Erzeugung angegeben wird, so läßt sich durch Vergleich mit den folgenden Zahlen ihr Anteil an der gesamten Produktion in dem betreffenden Industriezweig annähernd feststellen; nicht in allen Fällen aber, ob sie ein Monopol respektive eine monopolistische Stellung, also ein annäherndes Monopol inne haben. Denn irgend eine „Combination“ kann auch für ein lokales Absatzgebiet ein Monopol

besitzen, wenn dieses durch Frachtverhältnisse gegen Konkurrenz geschützt ist.

Die Eisen- und Stahlindustrie, der, wie schon oben erwähnt, Hochofenwerke, Walzwerke, Drahtwerke und Weißblechwerke zu-gezählt sind, stand sowohl 1899 wie 1909 in bezug auf den Wert der Produktion an erster Stelle. Ihr folgte der Schlachthausbetrieb. In bezug auf den zugesetzten Wert standen 1899 und 1909 Eisengießerei und Maschinenfabriken und die Holzwarenindustrie an der Spitze. Diese zwei Industrien beschäftigten auch, allerdings in umgekehrter Reihenfolge, die meisten Angestellten. Die stärkste Zunahme in bezug auf den Wert der Produktion von 1899 bis 1909 wird im Damenschneider- und im Druckereigewerbe ausgewiesen. Er hat sich mehr als verdoppelt und in der Schuhfabrikation nahezu verdoppelt.

	Durchschnittszahl der Angestellten	Wert der Produktion (Mill. Doll.)	Zugesetzter Wert (Mill. Doll.)	Durchschnittszahl der Angestellten	Wert der Produktion (Mill. Doll.)	Zugesetzter Wert (Mill. Doll.)
		1909			1899	
Eisen und Stahl . .	301 942	1 509,6	420	227 881	845,3	289,2
Schlachthäuser . .	89 728	1 370,6	168,7	69 441	790,2	103,4
Eisengießerei u. Maschinen	531 011	1 228,5	688,5	350 327	644,9	358,6
Holz und Holzwaren	695 019	1 156,1	648,0	356 887	735,2	317,3
Mühlen	39 453	883,6	116,0	37 073	560,7	84,9
Druckereien u. Verlagsgeschäfte . .	258 439	737,9	536,0	162 992	347,0	260,2
Baumwollwaren . .	378 880	628,4	257,4	302 861	339,2	162,6
Schneider (Herren) .	219 696	568,1	270,6	191 043	415,2	217,5
„ (Damen)	153 743	384,8	176,0	83 739	159,3	74,6
Schuhe	198 297	512,8	180,0	142 922	261,0	91,4
Wollwaren	162 914	419,8	146,4	125 901	238,7	90,6
Tabakfabrikate . .	166 810	416,7	239,5	132 623	263,9	171

Wie weit nun die Produktion vertrustet und kartelliert ist, und wie weit die vertrustete und kartellierte Erzeugung den Weg zu Monopolen geebnet hat, wird im folgenden ausgeführt. Während in keiner wichtigen Industrie eine einzelne Combination ein vollständiges Monopol erlangt hat, gibt es oder gab es einzelne Combinationen, die durch die Herrschaft über Rohstoffe oder sonstige Produktionsmittel, durch Organisation, durch Patente etc. in bezug auf die Erzeugung eine so starke Position inne haben oder inne hatten, daß sie Produktion und Preise mehr oder minder zu beeinflussen in der Lage sind oder waren.

2. United States Steel Corporation (Stahltrust).

Vor Gründung der Steel Corporation. Die Vorgeschichte der Gründung der U. S. Steel Corporation wird im Bericht des Commissioner of Corporations H. K. Smith¹⁾ eingehend geschildert, und mit dieser Darstellung stimmen in bezug auf den unmittelbaren Anlaß der Gründung des Stahltrusts auch die Angaben überein, die die Steel Corp. selbst in ihrer Verteidigungsschrift in dem von der Regierung gegen sie angestrenzten Prozeß machte. (Näheres Seite 37.) Im Jahre 1890 gab es in der amerikanischen Stahlindustrie nur vereinzelt Unternehmungen, deren Kapitalisierung 20 Mill. Doll. überschritt. 1901 wurde der Stahltrust mit mehr als 1400 Mill. Doll. gegründet. Und dabei hatte die sich überstürzende Entwicklung, die zur Trustgründung hindrängte, mit voller Macht erst 1898, oder wenn man den Carnegie-Rockefeller „Deal“ zum Ausgangspunkt nehmen will, Ende 1896 begonnen. Vor 1898 war das Eisen- und Stahlgeschäft unter einer großen Anzahl von Unternehmungen verteilt, und es herrschte unter ihnen lebhafter Wettbewerb. Immerhin hatten in der Produktion von Rohstahl, Halbzeug und von schweren Walzfabrikaten einige wenige Gesellschaften bereits eine hervorragende Position erreicht, und es war auch schon gelegentlich zu Verschmelzungen gekommen. So ging 1889 die Illinois Steel Co. aus einer Fusion von drei Eisenwerken — mit Betriebsanlagen in Chicago, im benachbarten Joliet und in Milwaukee — mit einer jährlichen Leistungsfähigkeit von über 750 000 t Roheisen hervor. Ihr autorisiertes Aktienkapital betrug 25 Mill. Doll., wovon damals ca. 18 Mill. ausgegeben waren. Die 1892 mit einem Kapital von 25 Mill. Doll. gegründete Carnegie Steel Co., das größte Unternehmen der Eisenindustrie mit einer Produktionsfähigkeit von ca. 1,2 Mill. t Roheisen, war vornehmlich aus sich selbst heraus zu ihrer Bedeutung emporgewachsen und hatte nur nebenbei konkurrierende Werke sich angegliedert. Unter diesen waren die bedeutendsten die Duquesne-Hochofenwerke. Ferner hatten Jones & Laughlin im Pittsburg-Distrikt, die Lackawanna Iron & Steel Co., die Pennsylvania Steel Co., die Cambria Iron Co. und die Bethlehem Iron Co., sämtliche in Pennsylvanien, in der Schwerindustrie eine hervorragende Position und sie kontrollierten gemeinsam mit der Illinois Steel und mit der Carnegie Steel 1898 etwa die Hälfte der Rohstahlerzeugung des Landes. Neben den Genannten hatten auch die Colorado Fuel & Iron

¹⁾ Report of the Commissioner of Corporations on the Steel Industry. Part I July 1. 1911. Eine erschöpfende und vortreffliche Darstellung aller Verhältnisse der Steel Corporation, die bei obigen Ausführungen mehrfach benutzt ist.

Co. im fernen Westen und die Tennessee Coal, Iron & Rr. Co. im Süden bereits damals größere Bedeutung.

Trotz Preisverabredungen von mehr minder langer Dauer und geringerer oder größerer Wirksamkeit herrschte aber unter diesen Werken lebhaftere Konkurrenz. Noch schärfer als in Rohstahl, Halbzeug, Schienen war diese in bezug auf die leichteren Walzwerkserzeugnisse wie Stabeisen, Röhren, Bleche, Walzdraht etc., deren Produktion noch viel mehr zersplittert war. Die weiter verarbeitenden Werke erzeugten ihren Stahl nicht selbst, sondern kauften ihn von den Stahlwerken. Diese wieder produzierten nicht ihren ganzen Roheisenbedarf selbst, sondern deckten diesen zum Teil bei den Merchant Furnaces, den reinen Hochofenwerken, die für den offenen Markt produzieren¹⁾. Viele Stahlwerke mußten Erz und Kohle kaufen. Andererseits gingen die größeren Stahlwerke in der Fabrikation von fertigen Waren über Schienen, Formeisen und eventuell andere einfache Artikel nicht hinaus, sondern sie verkauften einen großen Teil ihres Rohstahls und von Halbzeug an die weiter verarbeitenden Werke.

Pools. Die scharfe Konkurrenz, die durch die seit 1893 herrschende wirtschaftliche Depression doppelt fühlbar war, hatte aber das Streben nach Organisation geweckt. Die Pools (Preisvereinbarungen) waren zumeist kurzlebig und ohne Wirksamkeit, und die Agreements, die bloße Versprechungen der Teilnehmer waren, hatten überhaupt keine bindende Kraft. In der Öl-, Tabak-, Zucker- und Lederindustrie gab es bereits Trusts; und die Erfolglosigkeit der Pools, die zudem ungesetzlich waren, wurde der Anlaß: durch Fusionen die Konkurrenz wirksamer und vornehmlich dauernd einzuschränken, zumal damit auch andere Vorteile verbunden waren. Die „Integration“ wurde das Ziel der Stahlindustrie, das ist die Unabhängigkeit der Fertigwarenproduzenten von den Rohstoffherzeugern, während andererseits diese ihre Erzeugnisse selbst verarbeiten und nicht verkaufen wollten. Über diesen Drang der Rohstoffherzeuger in das Gebiet der Verfeinerung äußerte sich Carnegie, der an der Spitze des größten (damals bereits zu einem gemischten Betrieb von hoher Vollendung ausgestalteten) Stahlwerkes stand, im Mai 1899: „In der Stahlindustrie werden in der Zukunft jene am erfolgreichsten sein, die in der Produktion der fertigen Fabrikate am weitesten gehen.“ Die größte Aufmerksamkeit wandte sich aber der Sicherung des Erz- und Kohlenbedarfes

¹⁾ Im Jahre 1912 entfiel von der Koks- und Anthrazit-Roheisenproduktion der Ver. Staaten (in Höhe von 29 383 490 t) 7 715 816 t auf die Merchant Furnaces und 21 667 674 t auf die Stahlwerke.

zu. Es wurde ein Axiom, daß kein großes Unternehmen ein sicheres Fundament habe, wofern es nicht auf eigenem Erzbesitz basiere. Es hing dies damit zusammen, daß die Seen-Erze, auf die die Stahlindustrie in erster Reihe angewiesen war und noch ist, gegen Ende des vorigen Jahrhunderts unter die Kontrolle von weniger als ein Dutzend Besitzern, hauptsächlich von Stahlwerken gekommen waren. Ähnlich verhielt es sich mit den Koks-Kohlenfeldern im Osten, so daß ein Steigen der Kohlen- und Erzpreise die Existenz der Stahlwerke, die ihren Erz- und Kohlenbedarf nicht gesichert hatten, erschweren oder sogar vollständig in Frage stellen konnte. Auch brachte der gemischte Betrieb verschiedene Vorteile technischer und kommerzieller Natur mit sich (näheres Seite 150), in letzterer Hinsicht namentlich die Eliminierung des Unternehmergewinnes aller Zwischenstadien der Produktion. Bei rückgängiger Konjunktur muß natürlich ein Preisniedergang die von der Erzgewinnung bis zur Erzeugung der fertigen Fabrikate in einer Hand vereinigte Produktion mit voller Wucht treffen. Denn die Produktionskosten des gemischten Betriebes sind unelastisch, und die Abwälzung des Preisrückganges auf die Lieferanten, da ja solche nicht vorhanden sind, ist unmöglich. Diese Verhältnisse bestehen übrigens, um auf eine spätere Zeit vorzugreifen, nicht nur bei der Steel Corp., sondern auch bei den anderen gemischten Betrieben, den sogenannten Unabhängigen. (Näheres S. 40.)

Vorläufer der Steel Corp. Die Integrations-Bestrebungen, der Drang zum **Federal Steel Co.** gemischten Betrieb, bewirkten gegen Ende der 90er Jahre eine vollständige Umwälzung in der Stahlindustrie im Wege einer Reihe von großen Verschmelzungen, die von 1898 bis 1901 durchgeführt wurden. Als einer der ersten dieser Mergers wurde im September 1898 die der Morgan-Gruppe nahestehende Federal Steel Co. ins Leben gerufen. Sie ging aus der Vereinigung der Illinois Steel Co., die in und bei Chicago (Illinois) und in Milwaukee (in Wisconsin) Stahlwerke betrieb, der Minnesota Iron Co., der Lorain Steel Co. und der Johnson Co. hervor. Die Minnesota Iron Co. besaß großen Erzbesitz im Vermilion Range District, ferner die Duluth & Iron Range Rr. und die Minnesota Steamship Co., so daß die Federal Steel ihr eigenes Erz auf der eigenen Bahn und mit eigenen Schiffen in ihre Werke in Chicago und Milwaukee (beide Städte liegen am Michigan-See) transportieren konnte. Die Lorain-Steel hatte Stahlwerke in Lorain in Ohio, die Johnson Co. in Pennsylvanien. Die neugebildete Gesellschaft erwarb die Aktien der Elgin Joliet & Eastern Ry., die eine Verbindung verschiedener Werke der Federal Steel unter einander und mit den

in Chicago mündenden Bahnen herstellt, während die Illinois Steel Co. schon früher die Chicago, Lake Shore & Eastern Rr., die ihre verschiedenen Werke in Chicago und Umgebung mit einander verbindet, kontrolliert hatte. Die Federal Steel war also in bezug auf Erzversorgung und Transportmöglichkeiten in guter Position; doch waren ihre Werke zerstreut und von einander weit abliegend, ein Umstand, der die Realisierung der Zwecke und Vorteile des gemischten Betriebes einigenmaßen erschwerte. Die Federal Steel war und ist keine Produktionsgesellschaft; sie war als reine Holding Co. mit einem ausständigen Aktienkapital von ca. 100 Mill. Doll. gegründet worden, und die Produktionsfähigkeit der von ihr kontrollierten Werke belief sich auf ca. 2 Mill. t Ingots. Ihre Produktion selbst war aber wesentlich geringer und umfaßte ca. 15 % der gesamten Rohstahlproduktion des Landes.

National Steel. Zu Beginn 1899 wurde durch Verschmelzung mehrerer Stahlwerke, namentlich im Staate Ohio, die National Steel Co. mit einer jährlichen Leistungsfähigkeit von 1,7 Mill. t Rohstahl gegründet. Ihr ausständiges Kapital betrug 59 Mill. Doll.

Carnegie Co. Im März 1900 ging die Carnegie Co. of New Jersey mit 320 Mill. Doll. Kapital (die Hälfte davon Bonds) aus der alten Carnegie Steel Co. und der H. C. Frick Coke Co. hervor. Wie außerordentlich rasch die Bedeutung der Carnegie-Werke gewachsen war, das geht daraus hervor, daß die alte Carnegie Steel Co. bei ihrer Gründung in 1892 erst eine Produktionsfähigkeit von 1,2 Mill. t Roh-eisen hatte, daß aber ihre Leistungsfähigkeit acht Jahre später bei Gründung der Carnegie Co. of New Jersey bereits 3,5 Mill. t Rohstahl und mehr als 3 Mill. t Fertigfabrikate betrug. Ihre Rohstahlerzeugung wurde 1900 auf ca. 18 % der gesamten Produktion des Landes veranschlagt.

Carnegies Ore-„Deal“. Die Carnegie-Werke hatten den bedeutenden Vorteil, daß sie in und um Pittsburg konzentriert waren und daß sie durch die verbündete Frick Coke Co. über bedeutende Vorräte bester Kokskohle im Connelsville-Distrikt verfügten. Zur Sicherung des Erzbesitzes wurde 1892 der erste Schritt durch Beteiligung an der Oliver Iron Mining Co. im Lake Superior District getan, von der im weiteren Verlauf $\frac{5}{6}$ erworben wurden. Damit war aber erst ein geringer Teil des Erzbedarfes gedeckt, denn Carnegie zog es damals noch vor, sich nicht auf das Risiko von Erzgeschäften einzulassen. Schon bald änderte er aber seine diesbezügliche Politik, und 1896 ging Carnegie mit der Rockefeller'schen Lake Superior Consolidated

Iron Mines, die in wenigen Jahren einen bedeutenden Erzbesitz im Mesabi Range Distrikt zusammengebracht hatte, einen Pachtvertrag auf fünfzig Jahre ein, wonach er jährlich von dieser ein bestimmtes Quantum Erz abzunehmen hatte, das auf der der Minengesellschaft gehörigen Duluth, Missabe & Northern Ry nach Duluth und durch die Bessemer Steamship Co., ebenfalls ein Rockefeller'sches Unternehmen, seeabwärts transportiert werden sollte. Dieser schon oben erwähnte „Deal“ wurde für die Stahlindustrie von außerordentlicher Bedeutung. Er war das Signal auch für die anderen Stahlwerke, Maßnahmen zur Sicherung ihres Rohstoffbedarfes zu ergreifen. Die nächste Folge der Carnegie-Rockefeller'schen Annäherung war im Februar 1897 der plötzliche Sturz der Schienenpreise von 25 auf 14 Doll. in Pittsburg. Der Schienenpool war nämlich gekündigt worden. „Pool dies, Trust born!“ So wurde über diese, die Trustbildung der nächsten Jahre einleitenden Vorgänge berichtet. Der Schienenpool hatte unter allen kartellartigen Vereinbarungen die größte Bedeutung gehabt. Für ihn waren die Vorbedingungen günstiger als für die Pools in den anderen Zweigen der Stahlindustrie. Dadurch, daß es sich bei Schienen zumeist um sehr umfangreiche Bestellungen handelt, die nur von leistungsfähigen Produzenten gut ausgeführt werden können, war der Konzentration Vorschub geleistet, und da ferner die Bahnen ihre Bestellungen in der Regel nur einmal im Jahre vergeben, so war resp. ist die Aufrechterhaltung eines bestimmten Preises leichter möglich¹⁾. Der Schienenpool war 1887 geschlossen worden, ging 1893 in die Brüche, wurde aber unmittelbar darauf wieder erneuert und blieb dann als die vielleicht einzige dauerhafte Organisation weiter bestehen, bis er zu Beginn 1897 dem Carnegie-Rockefeller Deal zum Opfer fiel. Carnegie, der Schienenkönig, war im Schienen-Pool noch mehr als in den anderen Pools die maßgebende Persönlichkeit, und wenn diese Pools natürlich auch von anderer Seite oft harten Belastungsproben ausgesetzt waren, so lebten sie in jedem Fall doch nur so lange, als Carnegie, in dieser Hinsicht recht skrupellos, von ihnen Nutzen ziehen konnte. Carnegie hatte gegenüber Chicago und Cleveland, den zwei Hauptzentren der Stahl- und speziell auch der Schienenindustrie, die mit Pittsburg konkurrierten, und auch gegenüber den anderen Plätzen an den Seen den Nachteil, daß er die Erze vom Erie-See noch mit der Bahn nach Pittsburg befördern mußte. Durch seinen vorteilhaften Erzvertrag besserte er aber seine Position dermaßen, daß er den Schienenpool nicht mehr brauchte. Ebenfalls

¹⁾ Seit Gründung der Steel Corporation blieb der Stahlpreis — wenigstens offiziell — stets unverändert 28 Doll. per Tonne.

im Jahre 1896, also im selben Jahr, in dem der Vertrag mit Rockefeller abgeschlossen wurde, hatte die Carnegie Steel Co. die Kontrolle über die Pittsburg, Bessemer & Lake Erie Rr. erworben, durch die sie im Verein mit der Union Rr. die Erze von Conneaut am Erie-See nach Pittsburg bringen konnte; und da Carnegie auch für Verbesserung der Erzbeförderung auf den großen Seen sorgte, so war das Problem, die Erze aus dem oberen Seendistrikt nach Pittsburg zu bringen, gut gelöst. Durch die ausgezeichnete Kokskohle von Connellsville in der Nähe von Pittsburg hatten die Carnegie-Werke schon von früher her einen bedeutenden Vorsprung vor der Konkurrenz. Ein anderer Faktor war, daß die Gewinne immer in das Unternehmen investiert wurden. Das finanzielle Gründungsmoment spielte bei den Carnegie-Unternehmungen keine Rolle, und Carnegie selbst, der sich über Börsenmachinationen wiederholt mit Gering-schätzung aussprach, stand dem Effektenmarkt fremd gegenüber¹⁾. Da die überaus rasche Expansion der Carnegie-Gesellschaft, wie schon erwähnt, in der Hauptsache durch Erweiterung des eigenen Betriebes erfolgte, so war sie auch durch teure Erwerbungen weniger belastet als die meisten anderen Stahlwerke. All dies trug dazu bei, daß die Carnegie-Werke sowohl technisch als finanziell in gleichem Maße äußerst leistungsfähig wurden.

Die Federal Steel, die National Steel und die Carnegie Co. waren gemischte Betriebe und erzeugten in der Hauptsache Schienen, Träger, Grobbleche und andere schwere Walzfabrikate. Sie waren aber zum großen Teil auch auf den Verkauf von Halbzeug angewiesen, darunter vornehmlich an die nachstehenden sieben großen Unternehmungen, die ebenfalls von 1898 bis 1900 gegründet wurden und die zum Teil mehr oder minder monopolistische Trusts in der Fertigwarenfabrikation darstellten.

Trustbildung in der Fertigwaren-Fabrikation. Die American Tin Plate Co., die im Dezember 1898 geründet wurde, erwarb fast alle Weißblechwerke und hatte ein beinahe vollständiges Monopol. Ihr ausständiges Aktienkapital betrug 46 325 000 Doll. Einen Monat später wurde die American Steel & Wire Co. of New Jersey

¹⁾ Dabei war aber Carnegie ein äußerst geriebener Fuchs, und es war seine Ambition, sich bei allen Handelsgeschäften dem Partner überlegen zu zeigen. Schon längst dem geschäftlichen Getriebe fern, äußerte er sich im Januar 1912 vor der Stanley-Commission (S. 247), noch voll Freude, vor fünfzehn Jahren Rockefeller „hineingelegt“ zu haben, folgendermaßen: „Es tut meinem Herzen wohl, wenn ich daran denke, daß ich meinem Millionär-Kollegen John D. Rockefeller in jenem Lake Superior Erz-Deal so gründlich überlegen war.“

im Wege der Verschmelzung der hauptsächlichsten Drahtproduzenten mit 90 Mill. Doll. organisiert. Diese Gesellschaft ließ es sich aber nicht an ihrer dominierenden Stellung in der Drahtfabrikation genügen, sondern baute ihre Position auch durch vollkommeneren Sicherung ihres Rohstoffbedarfes aus. Im April 1899 wurde die *American Steel Hoop Co.* mit 33 Mill. Doll. Aktienkapital ins Leben gerufen. Diese Gesellschaft erzeugte Stab- und Bandeisen, hatte aber ihre eigenen Hochöfen, von deren Produktion ein kleiner Teil sogar für den Verkauf übrig blieb. Ihre Produktionsfähigkeit an fertigen Fabrikaten betrug ca. 700 000 t; sie gehörte also zu den weniger großen Unternehmungen. Die *National Tube Co.*, die im Juni 1899 mit 80 Mill. Doll. Kapital gegründet wurde, erwarb die Kontrolle über einen großen Teil der Röhrenwerke. Ihre Produktionsfähigkeit belief sich auf über 1 Mill. t und umfaßte ca. 75 % der gesamten Produktionsfähigkeit des Landes. Diese Gesellschaft mußte ihr Halbzeug zum großen Teil kaufen, und ihr Streben sich in jeder Beziehung unabhängig zu machen, war ein hauptsächlichster Anlaß zur Gründung der *Steel Corp.* Zu Beginn 1900 wurde die *American Sheet Steel Co.* zur Übernahme der wichtigsten Feinblechwalzwerke mit 49 Mill. Doll. Kapital organisiert. Sie gehörte wie die *Steel Hoop* und die *Tin Plate Co.* zum *Moore-Concern* und bezog gleich der *Tin Plate Co.* ihr Halbzeug von der *National Steel*, die gleichfalls von der *Moore-Gruppe* kontrolliert wurde. Im April 1900 folgte die Gründung der *American Bridge Co.*, einer Verschmelzung von Brückenbau-Anstalten mit ca. 63 Mill. Doll. ausständigem Aktienkapital. Gleich der *Tin Plate*, der *Sheet Steel* und der *National Tube Co.* war auch die *American Bridge Co.* ein Komplex von reinen weiter verarbeitenden Werken, die ihren Rohstoffbedarf kaufen mußten. Die im Februar 1900 gegründete *Shelby Steel Tube*, eine Vereinigung von Werken zur Erzeugung von nahtlosen Röhren mit ca. 13 Mill. Doll. Kapital, war von geringerer Bedeutung.

Gründung der Steel Corp. Die Konkurrenz, zu deren Einschränkung alle diese Kombinationen gebildet worden waren, wurde nicht beseitigt. Auch hatten diese Gesellschaften die angestrebte Unabhängigkeit in bezug auf Rohstoffversorgung beziehungsweise Verarbeitung der Rohmaterialien nicht in gewünschtem Maße erreicht. Nur bei einigen von ihnen war das Prinzip des gemischten Betriebes, die Zusammenfassung des gesamten Produktionsprozesses vom Erz bis zum fertigen Fabrikat mit den Ersparnissen an Heizmaterial, mit der Ausnützung von Nebenprodukten und anderen Vorteilen in ihrem

Gefolge in wirksamerer Weise durchgeführt. Zum Abschluß gekommen war aber dieser Prozeß noch nicht. Im Gegenteil schuf der Drang der Verfeinerungswerke: sich von ihren Lieferanten und der Drang der Stahlwerke: sich von ihren Abnehmern unabhängig zu machen, eine kritische Situation. So wollte z. B. die gleich der Federal Steel und der Bridge Co. zur Morgan-Gruppe gehörige National Tube Co., die, wie erwähnt, ihr Halbzeug zum Teil kaufen mußte, und zwar im Hinblick auf ihre geographische Lage von der Carnegie Co. zu beziehen gezwungen war, eigene Hochofenwerke errichten. Carnegie antwortete mit der Drohung, in Conneaut riesige Röhrenwerke zu errichten; „Carnegie going in tubes!“ war der Alarmruf, der die Industrie ängstigte. Der drohende Krieg der Giganten ließ sich nur durch ihre Fusion abwenden, und zu diesem Mittel griffen die mit der Stahlindustrie verbündeten Finanzleute um so lieber, als es ihnen eine Gelegenheit zu großen Gewinnen bot. Die Aera der Trustgründungen, die 1898 begonnen hatte, und die hauptsächlich auch durch die geschilderten Fusionen in der Stahlindustrie ausgefüllt war, wurde zu Beginn 1901 durch Vereinigung der aus den Fusionen entstandenen Gesellschaften zu einer Riesenkorporation, — der U. S. Steel Corp. —, als deren Vorläufer sich diese kleineren Trust nun erwiesen, in der Hauptsache zum Abschluß gebracht. Auf dem Geldmarkt war die Atmosphäre für die Gründung der U. S. Steel Corp., die am 5. Februar 1901 im Staate New Jersey inkorporiert wurde, in hohem Maße günstig. Die New-Yorker Börse befand sich seit dem Sieg Mc Kinleys über Bryan bei der Präsidentenwahl im November 1900 in einem wilden Spekulationstaumel, und das Publikum war effektenhungrig. Die Produktion von Effekten bei der Gründung der Steel Corp. erfolgte nun allerdings in so überreichlichem Maße, daß nicht nur dieser Appetit vollauf befriedigt werden konnte, sondern daß noch lange Zeit notwendig war, bis die Titres des Stahltrust einigermaßen plaziert waren.

Nach dem ursprünglichen Gründungsplan war die Verschmelzung der Carnegie Co., Federal Steel, National Steel, National Tube, American Steel & Wire, American Tin Plate, American Steel Hoop und American Sheet Steel (Gruppe I) in Aussicht genommen. Unmittelbar nach Gründung der Steel Corp. wurden die American Bridge Co. und die Lake Superior Cons. Iron Mines (Gruppe II) in die Steel Corporation einbezogen; bald darauf auch die Shelby Steel Tube Co. (Gruppe III). Außerdem erwarb der Stahltrust kurz nach seiner Gründung je $\frac{1}{8}$ Anteil von der Oliver Iron Mining Co. und von der Pittsburg Steamship Co., von deren Aktienkapital die restlichen $\frac{5}{8}$ bereits im Besitze der Carnegie Co. waren. (Gruppe IV.)

Effektenumtausch bei Gründung der Steel Corp.
Von den Titres des Stahltrust wurden abgeliefert:

	Pref. Stock Doll. Nom.	Common Stock Doll. Nom.	Bonds Doll. Nom.
Für Titres der Gruppe I (ohne Carnegie)			
Doll. Nom.	261 695 700	269 490 900	
Für Carnegie Co.			
für 159 450 000 Doll. Nom. Bonds			159 450 000
„ 96 000 000 „ „ Stock			144 000 000
„ 64 000 000 „ „ „	98 277 100	90 279 000	
Für Gruppe II	74 191 500	72 202 500	
Für Gruppe III	1 701 000	2 004 500	
Für Gruppe IV	9 250 000	9 250 000	
	445 205 300	443 226 900	303 450 000
An das Gründer-Syndikat ¹⁾	64 998 700	64 998 800	
	510 204 000	508 225 700	303 450 000

Die Carnegie Co., die außer den oben angegebenen Effekten noch 1,2 Mill. Doll. in bar erhielt, war demnach weitaus am besten abgefunden worden, und zwar wurde für die Carnegie Bonds ein gleicher Betrag Steel Bonds und für 96 Mill. Doll. Carnegie-Aktien der 1½fache Betrag in Steel-Bonds gegeben, für die restlichen 64 Mill. Doll. Carnegie-Aktien wurden (für je 100 Doll.) 153,55 Doll. in Vorzugs- und 141,06 Doll. in Stammaktien der Steel Corp. ausbezahlt. Carnegie selbst hatte für 86,38 (von insgesamt 160) Mill. Doll. Aktien der Carnegie Co. 129,57 Mill. Doll. Bonds der Steel Corp. und für 88,15 (von insgesamt 159,45) Mill. Doll. Bonds der Carnegie Co. einen gleichen Betrag von Steel Bonds erhalten. Carnegie bekam demnach 217,72 (von insgesamt 303,45) Mill. Doll. Bonds der Steel Corp., also mehr als zwei Drittel der gesamten Emission. Er ließ sich also ausschließlich in Bonds ausbezahlen. Das Gründer-Syndikat, an dessen Spitze das Bankhaus Morgan & Co. stand, erhielt als Entgelt für seine Dienste und für bar zur Verfügung

¹⁾ Nach der Schlussabrechnung des Gründersyndikats vom Mai 1903 waren dem Konsortium über 46 Mill. Doll. hinaus, die es an seine Mitglieder bar als Gewinn verteilt hatte, noch 4 Mill. Doll. Vorzugsaktien geblieben, respektive diese zum Parikurs berechnet, insgesamt 50 Mill. Doll. — Nach dem Smith'schen Bericht erzielte das Gründer-Syndikat einen Gewinn von 62½ Mill. Doll., wovon die Syndikatsleiter 12,5 Mill. Doll. als Vergütung für ihre Dienste beanspruchten, während die restlichen 50 Mill. Doll. an die Mitglieder des Syndikats verteilt wurden. Bei diesen großen Gewinnen ist indessen zu beachten, daß es sich um eine Gründung mit Effekten im Nominalbetrag von 1400 Mill. Doll. handelte, und daß eine weniger geschickte und glückliche Realisierung der 130 Mill. Doll. Vorzugs- und Stammaktien, die das Gründer-Syndikat erhielt, den Gründergewinn stark gekürzt hätte. Denn in den Jahren 1903 und 1904 waren die Stammaktien bis 10 resp. 8⅓/₈ und die Vorzugsaktien bis 49⅓/₄ resp. 51¼ gefallen.

gestellte 28 Mill. Doll. die für den Eintausch der Titres der verschmolzenen Gesellschaften nicht benötigten ca. 130 Mill. Doll. Vorrugs- und Stammaktien.

Ausdehnung der Steel Corp. Mit der Gründung der Steel Corp. waren die Verschmelzungen innerhalb der Stahlindustrie zwar im großen und ganzen zum Abschluß gebracht; immerhin hat der Stahltrust noch verschiedene Erwerbungen von Bedeutung vorgenommen. So wurden Ende 1901 Kohlenländereien im Pocahontas-Revier erworben, worüber es im Geschäftsbericht für jenes Jahr hieß, daß mit diesen Erwerbungen der Bedarf an Kokskohle „auf Basis des gegenwärtigen Verbrauches auf 60 Jahre gesichert sei“, und Ende 1902 gliederte die Steel Corp. sich die Union Steel Co. in Donora in Pennsylvanien, einen in mancher Beziehung ersten Konkurrenten an. Die Union Steel Co. hatte eben kurz vorher die Sharon Steel angekauft, und diese beiden Werke hatten damals eine jährliche Leistungsfähigkeit von 850 000 t Rohstahl, der zu Drahtprodukten und anderen fertigen Erzeugnissen verarbeitet wurde. Im Mai 1904 wurde die Clairton Steel Co., die sich in Receiverschaft befand, und im Herbst 1907 die Tennessee Coal & Iron Co. erworben, wodurch die Steel Corp. bedeutenden Kohlen- und Erzbesitz im Süden erlangte. Die Roheisenerzeugung dieser Gesellschaft belief sich 1907 auf 2,4 %, die Schienenerzeugung auf 4,3 % der gesamten Produktion des Landes. Der zu Beginn 1907 von der Great Western Mining Co., einer Untergesellschaft des Stahltrusts, mit der Hill-Gruppe abgeschlossene Pachtvertrag betreffs eines Teiles der Erzlager der Great Northern-Bahn sollte bis zur Erschöpfung der Erzlager dauern. Doch hat sich die Steel Corp. das Recht vorbehalten, am 1. Januar 1915 zurückzutreten, und die Kündigung des Vertrages zu diesem Termin ist beschlossen worden. (Näheres S. 36.) Die Steel Corp. verpflichtete sich, zu einer Minimalförderung von 750 000 t Erzen für das Jahr 1907 bei einer Zunahme von jährlich 750 000 t, bis ein Maximum von 8¼ Mill. t im Jahre 1917 erreicht worden wäre, auf welcher Basis die weiteren Abnahmen jährlich hätten erfolgen müssen, so daß die Steel Corp. also bis einschließlich 1914 27 Mill. t zu übernehmen haben wird. Im ersten Jahr waren für die Tonne Erze — von einem gewissen Normal-Erzgehalt — 1,65 Doll. zu bezahlen, in jedem folgenden Jahr (auch nach 1917) um 3,4 Cents pro Tonne mehr. Von den Zahlungen des Stahltrusts erhält die Great Northern Bahn 0,80 Doll. per Tonne für den Transport bis zum Ablieferungsplatz an den Lake Superior Docks, während der Rest den Inhabern der von der Great Northern Bahn ausgegebenen Erz-Certificate zufließt. — Im Jahre 1911 wurde größerer Kokskohlenbesitz von der Pittsburg Coal Co. erworben. Mehr

noch als durch diese Erwerbungen stärkte die Steel Corp. ihre Produktionsfähigkeit durch den Ausbau ihrer eigenen Werke und durch den Bau von Neuanlagen, von denen die wichtigsten die nach dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats der Corporation benannten Gary-Werke der zu deren Bau und Betrieb ins Leben gerufenen Indiana Steel Co., einer Untergesellschaft der Federal Steel, sind. Ebenfalls als Untergesellschaft der Federal Steel wurde die Minnesota Steel Co. ins Leben gerufen, die 1910 mit dem Bau eines Stahlwerks in Duluth begann. — Im Geschäftsbericht für 1912 wurde mitgeteilt, daß der Bau von Hochofen-, Stahl- und Walzwerken in Ojibway in Ontario (Canada) gegenüber von Detroit im Staate Michigan beschlossen worden sei.

Über die Produktionsfähigkeit des Stahltrusts bei seiner Gründung und am 1. Januar 1909 wurden im Geschäftsbericht der Corporation für 1908 die nachstehenden Mitteilungen gemacht, wozu noch die Leistungsfähigkeit zu Beginn 1911 nach den Angaben des Corporations-Bureaus hinzugefügt ist.

Produktionsfähigkeit der Steel Corporation.

1. April 1901: 9,42 Mill. t; 1. Januar 1911: 18,04 Mill. t Stahlingots.

	Produktionsfähigkeit 1. April 1901	Zuwachs v. 1. 4. 1901 bis 1. 1. 1909 durch			Produktionsfähigkeit	
		Ankauf der Union Steel und Clairton Steel	Ankauf der Tennessee Coal & Iron	Neuanlagen, Verbesserungen	1. 1. 1909	1. 1. 1911
Hochofenprodukte (Mill. Tons)	7,44	1,23	1,00	5,32	14,99	16,24
Stahl-Ingots	9,42	1,26	0,50	5,89	17,07	18,04
Walz- u. andere fert. Fabrikate für d. Verkauf (Mill. Tons)	7,72	1,10	0,40	3,68	12,90	14,55
Portland-Cement (Mill. Faß)	0 50	—	—	5,60	6,10	8,05

Vereinfachung der Organisation. Was die Organisation der Steel Corp. betrifft, so hat diese ihre Untergesellschaften, die übrigens auch rechtlich zu existieren nicht aufhörten, in der Hauptsache als selbstständige Betriebsgesellschaften fortbestehen lassen, und zwar ist deren Existenz nicht nur eine rein äußerliche; vielmehr haben sie ihre eigenen Funktionäre, eigene Geschäftsführung, kaufen und verkaufen selbständig, und ein Teil ihrer Aktien ist noch in Outsiderbesitz. Zur Vereinfachung der Organisation wurden allerdings in bezug auf die Untergesellschaften einige Veränderungen vorgenommen. So wurde im April 1903 die Carnegie Co. mit der National Steel und der American Steel Hoop zur Carnegie Steel Co. vereinigt. Ende 1903 kaufte die American Sheet Steel Co. die American Tin Plate Co. an, und der Name der ersteren wurde in American Sheet & Tin Plate Co. abgeändert. Es traten mithin an die Stelle von fünf der ursprünglichen Bestandteile des Stahltrusts zwei

neue Gesellschaften, wodurch sein Aufbau etwas vereinfacht wurde. Ende 1903 wurde unter dem Drucke der damaligen Depression in der amerikanischen Eisenindustrie das Ausfuhrgeschäft, das die einzelnen Untergesellschaften bis dahin selbständig betrieben hatten, bei der U. S. Steel Products Export Co. konzentriert. Der Name dieser Gesellschaft, einer Untergesellschaft der Federal Steel, wurde 1910 in U. S. Steel Products Co. abgeändert. Die Lorain Steel Co. in Lorain in Ohio, die durch ein großes Röhrenwerk erweitert worden war, wurde an die National Tube Co. angegliedert. Ferner wurden 1904 alle Erzbesitzungen der Oliver Iron Mining Co. unterstellt. Am 1. Oktober 1906 übernahm eine Untergesellschaft, die Universal Portland Cement Co., die Erzeugung und den Verkauf von Portland-Zement, welcher Geschäftszweig bis dahin von der Illinois Steel Co. geführt worden war.

Die Jahresberichte des Stahltrusts enthalten detaillierte statistische Tabellen über die Betriebsanlagen der einzelnen Untergesellschaften. Aus dem Jahresbericht für 1911 folgen nachstehend die wichtigsten hierauf bezüglichen Daten, die das Ausmaß der mehr minder vollkommenen Durchführung des gemischten Betriebes seitens der einzelnen Bestandteile der Steel Corp. erkennen lassen.

Die Betriebsanlagen der Untergesellschaften
(Subsidiary Companies) der Steel Corp.:

Nach dem Jahresbericht für 1911.

	Anzahl der Werke ¹⁾	Hochöfen	Stahlwerke		Walzwerke	Drahtwerke	Röhrenwerke	Weißblechwerke	Brückenbauanstalten	Verschiedene Werke	Zementwerke	Lagehäute
			Bessemer-Converter	Offenherd-Ofen								
Carnegie Steel Co.	29	51	16	115	94	—	—	—	2	12	—	3
Illinois Steel Co.	5	19	6	25	24	—	—	—	1	5	—	1
Indiana Steel Co. (Gary)	1	8	—	42	11	—	—	—	—	2	—	—
Illinois Steel Warehouse Co. . . .	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1
Lorain Steel Co.	1	—	—	—	—	—	—	—	—	3	—	—
Am. Steel & Wire Co.	34	12	4	17	31	52	—	—	—	42	—	27
National Tube u. andere Röhrenwerke	12	11	7	6	37	—	55	—	—	16	—	—
Am. Sheet and Tin Plate Co. . . .	34	—	—	10	405	—	—	15	—	11	—	33
Am. Bridge Co.	16	—	—	11	4	—	—	—	16	12	—	—
Union Steel Co.	2	5	—	24	33	6	—	1	—	4	—	4
Clairton Steel Co.	1	3	—	12	6	—	—	—	—	—	—	—
Tennessee Coal & Iron Co.	7	16	2	8	6	—	—	—	—	2	—	—
Universal Portland Cement Co. . . .	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5	—
U. S. Steel Products Co.	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1
Zusammen:	149	125	35	270	651	58	55	16	19	109	5	70

¹⁾ Als „Works“ angeführt, während es sich bei den Walzwerksanlagen um Walzstraßen handelt.

Ihren Erzbesitz hat die Steel Corporation hauptsächlich im Lake Superior District; außerdem im Staate Alabama im Süden. Die dortigen mit der Tennessee Co. erworbenen Eisenerz- und Kohlenlager sind in unmittelbarer Nähe der Fabrikationsstätten. Davon abgesehen müssen aber die (Lake Superior) Erze den zumeist sehr weit entfernten Hochöfen zugeführt werden. Der Bau der Gary-Werke erfolgte zum Teil bereits vom Gesichtspunkte der Abkürzung der Erz-Transporte aus. Außerdem wirkte allerdings auch die wachsende Bedeutung der westlichen Märkte mit, ganz besonders auch die Nähe von Chicago mit seinem gewaltigen Eisenverbrauch. Noch deutlicher kam der Zug ins Erzrevier zum Ausdruck durch den Bau neuer Werke in Duluth am westlichen Ende des Lake Superior im Staate Minnesota, wo die zwei Erz-Transportbahnen der Corporation münden. Kohlenwerke besitzt die Steel Corp. hauptsächlich im Connells-ville-Distrikt in Pennsylvanien und im Pocahontas-Distrikt in West-Virginia und in Virginia, ferner in Illinois, Indiana etc. Sehr bedeutend ist schließlich der Kohlenbesitz der Tennessee Coal & Iron. Die lokale Betriebsvereinigung in der Eisen- und Stahlindustrie, die bei den Stahltrustwerken — abgesehen, wie erwähnt, von der Tennessee-Gesellschaft — erst vom Hochofen an stattfinden kann, ist nur zum Teil durchgeführt. Die Stahlerzeugung geschieht hauptsächlich nach dem Open-hearth-Verfahren, das seit den letzten Jahren das Bessemer-Verfahren rapid zurückdrängt, nachdem im Jahre 1908 die Produktion nach dieser Methode zum erstenmal die Erzeugung von Bessemer-Stahl übertraf. Die Fortschritte des Offenherd-Verfahrens gegenüber dem Bessemerprozeß von 1901 bis 1910 gehen aus dem nachstehenden hervor (in t):

Produktion	Bessemer Stahl		Offenherd-Stahl		Gesamte Stahlerzeug.	
	1901	1910	1901	1910	1901	1910
Steel Corporation	6 113 588	5 796 223	2 746 996	8 383 146	8 860 584	14 179 369
Andere Produzenten	2 599 714	3 616 549	1 909 313	8 121 363	4 509 927	11 737 912
Total:	8 713 302	9 412 772	4 656 309	16 504 509	13 369 611	25 917 281

Die Bessemer-Stahlerzeugung wuchs demnach von 1901 bis 1910 nur geringfügig, bei der Steel Corp. ging sie sogar zurück. Die Produktion nach dem Offenherdverfahren hingegen hat sich im gleichen Zeitraum mehr als verdreifacht, die gesamte Stahlerzeugung nahezu verdoppelt.

Die Bessemer-Stahlwerke der Corporation sind durchwegs mit Hochöfen verbunden, während bei den Offenherdstahlwerken dies nicht

überall der Fall ist; so z. B. bei keinem der Stahlwerke der Am. Sheet & Tin Plate Co. und der Am. Bridge Co.

Von den 29 Werken der Carnegie Steel Co., davon drei ausschließlich Lagerhäuser, sind 18 in Pennsylvanien — hauptsächlich in Pittsburg selbst und in der Umgebung dieses größten Stahlzentrums —, 10 in Ohio, namentlich in Youngstown. Nur 14 von diesen Werken haben eigene Hochöfen, darunter die Edgar Thomson Works in Bessemer bei Pittsburg 11 Hochöfen und die Duquesne Works in Cochran 6 Hochöfen. An die Thomson-Werke ist ein riesiges Bessemer-Stahlwerk mit vier Konvertern, an Duquesne ein Offenherd-Stahlwerk mit 32 Offenherdöfen angegliedert. Auf den Thomsonwerken erfolgt die Weiterverarbeitung ausschließlich zu Schienen — in drei Schienenwalzwerken —. Im Sommer 1912 wurde eine Erweiterung der Thomsonwerke mit einem Kostenaufwand von ca. 10 Mill. Dollar angekündigt. Zu dem Bessemer-Stahlwerk mit einer monatlichen Leistungsfähigkeit von ca. 80 000 t sollen 14 Offenherdöfen mit einer monatlichen Produktionsfähigkeit von 55 000 t Rohstahl hinzukommen. Nach Vollendung dieser Bauten werden die Thomson-Werke täglich 4000 t Bessemer- und Offenherd-Stahlschienen herstellen können und sie werden damit in bezug auf die Schienenproduktion die erste Stelle unter den amerikanischen Werken einnehmen. Außerdem hat die Carnegie Steel Co. nur noch ein Schienenwalzwerk in Youngstown. In Duquesne wird bloß Stabeisen gewalzt. In gewaltigen Dimensionen sind auch die Homestead-Stahlwerke in Munhall gehalten. Dieses größte Stahlwerk der Corporation mit zwei Bessemer-Konvertern und 65 Offenherd-Öfen (von insgesamt 115 der Carnegie Steel Co.) hat aber kein eigenes Hochofenwerk, sondern muß das flüssige Roheisen aus benachbarten Pittsburger Hochofenwerken beziehen.

Die Werke der American Bridge, der Sheet & Tin Plate und namentlich auch der Steel & Wire liegen sehr zerstreut in einer ganzen Anzahl von Staaten. Von den 16 Brückenbau-Anstalten der Bridge Co. ist nur eines mit einem Offenherd-Stahlwerk verbunden, aber auch dieses hat keine eigenen Hochöfen. Von den 34 Werken der Sheet & Tin Plate, bei der die gesamte Erzeugung der Corp. von Blechen vereinigt ist, sind die meisten in Pennsylvanien und in Ohio. Nur eines von diesen Werken hat sein eigenes Stahlwerk (mit Offenherdbetrieb, aber ohne Hochofen). Nach dem Jahresbericht für 1911 gab es 401 Straßen für Schwarz- und Feinbleche.

Die 34 Werke der Steel & Wire, darunter drei Lagerhäuser, sind in 14 Staaten und — ein Werk — in Canada zerstreut. Sieben Werke sind in Cleveland in Ohio. Bei der Steel & Wire ist der ge-

mischte Betrieb etwas besser durchgeführt als bei der Bridge und bei der Sheet & Tin Plate, die fast durchwegs reine weiter verarbeitende Werke sind. Die Steel & Wire hat nämlich in Cleveland zwei Hochofenwerke mit 5 Hochöfen und eben dort ein Bessemer- und ein Offenherd-Stahlwerk. Ferner hat sie in Pittsburg Hochofen- und Stahlwerke. — Im Westen sind die größten Betriebsanlagen die Werke in Gary (Indiana), 25 Meilen von Chicago am Michigansee. Der Bau dieser Fabrikstadt, die nach dem Vorsitzenden des Stahltrusts¹⁾ benannt ist, wurde von zwei zu diesem Zweck ins Leben gerufenen Gesellschaften durchgeführt, nämlich von der Indiana Steel Co., die die Werksanlagen baute, und von der Gary Land Co., die eine große Anzahl von Wohn- und Geschäftshäusern aufführte. Das A.-K. der Indiana Steel Co. (20 Mill. Dollar) und jenes der Gary Land Co. (10 000 Dollar) ist vollständig im Besitz der Federal Steel Co.. Das Wasserleitungs-, Gas- und Kanal-System von Gary sind für eine Stadt von 300 000 Einwohnern projektiert, und die — nach einem Prospekt der Gary & Interurban Ry. vom Oktober 1912 — „jetzt gebauten und in Aussicht genommenen Werke in Gary werden, wenn in vollem Betrieb, 70 000 Leute beschäftigen, und die von East Chicago und Indiana Harbor 33 000.“ Die Gary-Werke, deren Bau 1906 begonnen wurde, und für die bis Ende 1911 55,29 Mill. Doll. verausgabt wurden, sind an die Illinois Steel Co. verpachtet. Sie sind das größte Einzelwerk der Corporation mit acht Hochöfen, einem Offenherd-Stahlwerk mit 42 Öfen. Bessemerbetrieb besteht in Gary nicht. Der Stahl wird zu einem großen Teil zu Schienen und Stabeisen ausgewalzt. Die Produktion der Gary-Werke, die für eine jährliche Erzeugung von 1¾ Mill. t Stahl eingerichtet sind, betrug 1912 1 093 578 t Roheisen und 1 669 389 t Offenherdstahl. Das Gary-Werk selbst besitzt aber weder eigene Kohlen, noch eigene Erze.

Die Produktion der Untergesellschaften des Stahltrusts wurde in den letzten Jahresberichten folgendermaßen ausgewiesen:

	1912 Tons	1911 Tons	1910 Tons
Eisenerzförderung	26 428 449 ²⁾	19 933 631	25 245 816
Koksproduktion	16 719 387 ³⁾	12 120 212	13 649 578

¹⁾ Eine andere Produktionsstätte der Steel Corp. heißt [nach ihrem gegenwärtigen Präsidenten Farrell.

²⁾ Davon 2,08 Mill. t durch die Tennessee-Gesellschaft, der Rest im Lake Superior-Distrikt und zwar 20,00 Mill. t im Misabe-Range-Distrikt.

³⁾ Davon nur 5,16 Mill. t in Koksöfen mit Nebenproduktengewinnung. Obwohl der Kokereibetrieb mit Gewinnung von Nebenprodukten namentlich auch Dank den

	1912 Tons	1911 Tons	1910 Tons
Kohlenforderung ¹⁾	5 905 153	5 290 671	4 850 111
Hochofenproduktion	14 186 164	10 744 897	11 831 398
Rohstahlproduktion:			
Bessemer Ingots	6 643 147	5 055 696	5 796 223
Offenherd Ingots	10 258 076	7 697 674	8 383 146
	16 901 223	12 753 370	14 179 369
Walzwerks- u. andere fertige Erzeugnisse für d. Verkauf	12 506 619	9 476 248	10 733 995
Zink	31 318	28 333	26 777
Portland Zement (Faß)	10 114 500	7 737 500	7 001 500

Welchen Anteil hat nun die Steel Corp. an der Gesamterzeugung des Landes? Sie kontrollierte bei ihrer Gründung ca. zwei Drittel der Rohstahlproduktion und die Hälfte bis vier Fünftel der Erzeugung der hauptsächlichsten Walzfabrikate. Trotz der starken Ausdehnung ihrer Produktionsfähigkeit vermochte sie indessen ihren ursprünglichen Anteil an der Gesamtproduktion nicht aufrecht zu erhalten. Der Anteil der Steel Corp. an der Produktion der wichtigsten Artikel wird im Smith'schen Bericht nach Angaben der American Iron & Steel Association folgendermaßen ausgewiesen:

Anteil der Steel Corp. an der Gesamterzeugung.

Von 1901 bis 1910 Rückgang in Ingots von 66,3 % auf 54,7 %.

(Die Zahlen für die Erzeugung der Steel Corp. in 1901 beziehen sich nicht auf die neun Monate von ihrer Gründung, resp. vom 1. April an, sondern auf die Erzeugung der Untergesellschaften während des ganzen Jahres 1901.)

	Anteil der Steel Corp. an der Gesamterzeugung in Prozent		Erzeugung der Steel Corp. in 1910 in t	Gesamterzeugung nach Am. Iron & Steel Association (in Mill. t)	
	1901	1910		1911	1910
Eisenerz:					
Produktion in allen Distrikten	43,9	45,7 ²⁾	25 245 816		
Versandt vom Seen-Distrikt	61,6	51	22 185 972	32,79	43,44
Koks (Net Tons)	37,4 ³⁾	32,7	13 649 578	35,55	41,71
Roheisen (inkl. Spiegel- und Ferromangan)	42,9	43,3	11 831 398	23,65	27,30
Rohstahl und Stahlformguß:					
Bessemer	70,2	61,6	5 796 223	7,95	9,41
Offenherd	59	50,8	8 383 146	15,60	16,50
Total:	66,3	54,7	14 179 369	23,55	25,91

Gary-Werken in 1912 gegenüber 1911 sich beinahe verdoppelt hat, ist die Verköpfung in den alten Bienenkorb-Öfen (Bee-Hive Ovens) noch weitaus vorwiegend.

¹⁾ Ohne die zur Koksproduktion benötigte Kohle.

²⁾ Für 1909. ³⁾ Für 1902.

	Anteil der Steel Corp. an der Gesamtzeugung in Prozent		Erzeugung der Steel Corp. in 1910 in t	Gesamterzeugung nach Am. Iron & Steel Association (in Mill. t)	
	1901	1909		1911	1910
Walzfabrikate:					
Bessemer-Stahlschienen	59,9	60,2	1 134 381	1,05	1,88
Offenherd-Stahlschienen	— ¹⁾	57,4	1 004 565	1,68	1,75
Formeisen	62,2	51,3	1 163 300	1,91	2,27
Bleche	64,6	48	2 380 106		
Walzdraht	77,6	67,3	1 508 294	2,45	2,24
Stabeisen und anderes	27,3	37,6	3 203 279		
Total:	50,1	48,1	10 393 925		
Drahtstifte (Kisten von 100 lbs.)	65,8	55,4	7 041 692		
Weißblech	73,1 ²⁾	61	440 694		

Die Steel Corp. hat mithin nach der obigen Tabelle ihren Anteil an der Eisenerzförderung von 1901 bis 1909 etwas erhöht, dabei ist aber die Erwerbung der Tennessee-Gesellschaft in Betracht zu ziehen. (Für 1910 wird der Anteil der Steel Corp. nach Geological Survey mit 44,4 % ausgewiesen.) Ihr Anteil an den Erz-Transporten aus dem Seen-Distrikt, dem wichtigsten Erz-Revier, ist indessen im gleichen Zeitraum erheblich, nämlich von 61,6 % auf 51 % zurückgegangen. Desgleichen hat sie in bezug auf die Koksproduktion ihren ursprünglichen Anteil nicht zu erhalten vermocht. Die Koks-gewinnung der Steel Corp. belief sich 1910 auf nicht ganz ein Drittel der gesamten Erzeugung des Landes. Ihr Anteil an der Roheisen-erzeugung blieb ungefähr unverändert und belief sich 1910 auf 43,3 % der gesamten Erzeugung. Die Rohstahlproduktion, die als Grundlage für die weiter verarbeitenden Werke für das Geschäft der Steel Corp. von maßgebender Bedeutung ist, stieg von 1902, dem ersten vollen Geschäftsjahr bis 1910 von 9,74 auf 14,18 Mill. t, das ist um 45 %; der prozentmäßige Anteil an der Gesamtproduktion nahm aber trotzdem stark ab, von 66,3 in 1901 auf 54,7 %. Der prozentmäßige Anteil der Roheisenerzeugung des Stahltrusts entspricht ungefähr seinem Anteil an der Erzförderung³⁾. Hingegen war die Rohstahlgewinnung

¹⁾ Noch nicht spezifiziert ausgewiesen.

²⁾ Nach Angabe der Steel Corp.

³⁾ Zur Statistik der amerikanischen Eisen- und Stahlindustrie folgen hier noch einige nähere Angaben, namentlich auch in Bezug auf die geographische Verteilung. Die Eisenerzförderung erhöhte sich von 1900 bis 1910 von 27,55 auf 56,89 Mill. t, also auf etwas mehr als das Doppelte. In Minnesota wurden 1910 31,97 und in Michigan 13,30 Mill. t gefördert. Weiter folgten Alabama, New York und Wisconsin, die allein noch über mehr als je 1 Mill. t förderten. — Von der Koksproduktion entfielen 1910 etwas über 60 % auf Pennsylvania. In diesem Staat ist der Connells-ville-Distrikt der weitaus wichtigste Produktionsbezirk. Auf ihn entfielen über 70 %

stets bedeutend größer als die Roheisenerzeugung, wenn auch der Überschuß prozentmäßig sich verringert hat. Dieser Überschuß rührt daher, daß die Corporation namentlich in den ersten Jahren ziemlich bedeutende Roheisenmengen von den reinen Hochofenwerken kaufte. Im Verlaufe des Zeugenverhörs im Prozeß gegen den Stahltrust teilte Ende Oktober 1912 der ehemalige Präsident Butler der bis zwei Jahre vorher bestandenen Bessemer Pig Iron Association mit, daß die Corporation einer der besten Abnehmer dieser Vereinigung gewesen sei, der alle unabhängigen Hochofenwerke des Shenango- und Mahoning-Tales angehört hätten. Seit Auflösung dieser Vereinigung kaufe der Trust von den einzelnen Werken. Ein großer Teil der reinen Hochofenwerke ist zwar in den letzten Jahren von den Stahlwerken absorbiert worden; andererseits sind aber neue Hochofenwerke mit sehr bedeutender Produktionsfähigkeit vielfach mit eigenem Erz- und Kohlenbesitz entstanden, allerdings hauptsächlich für Gießerei-Roheisen. In den letzten Jahren waren es aber namentlich die schon erwähnten Fortschritte des Offenherdverfahrens, bei dem viel Altmaterial gebraucht wird, durch die sich der Überschuß der Stahlproduktion über die Roheisengewinnung erklärt. In bezug auf die Walz-Fabrikate ist der Anteil der Corporation etwas zurückgegangen; in bedeutendem Maße in bezug auf Formeisen, Bleche, Walzdraht, Drahtstifte und Weißblech; in bezug auf Schienen hat die Corporation ihre Position behauptet, in bezug auf Stabeisen und andere Produkte ziemlich erhöht. Auch ist, soweit die fertigen Fabrikate in Betracht kommen, nicht zu übersehen, daß die Corporation über 15 % ihrer Erzeugung exportiert, während die anderen Produzenten fast gar kein Exportgeschäft haben, so daß also der Anteil der Corp. am inländischen Absatz entsprechend geringer ist¹⁾. Diese vielfach starken Verschiebungen zuungunsten der Steel Corp. zeigen, wie kraftvoll die unabhängigen Produzenten sich entwickelten. In bezug auf die Preise sei

der pennsylvanischen und nahezu 45% der gesamten Erzeugung. — Die Roheisenerzeugung (inklusive Spiegel- und Ferro-Mangan) erhöhte sich von 1900 bis 1910 von 13,79 auf 27,30 Mill. t, also auf nicht ganz das Doppelte. Auf Pennsylvania entfielen 1910 11,27 Mill. t, auf Ohio 5,75 Mill. t, weiter folgten Illinois, Alabama, New York etc. — Die Stahlerzeugung nach Bessemer- und Offenherdverfahren betrug 1911 wie oben ausgewiesen, 23,55 Mill. t und inklusive der Erzeugung nach anderen Methoden 23,68 Mill. t. Davon entfiel mehr als die Hälfte, nämlich 11,99 Mill. t, auf Pennsylvania und 4,99 Mill. t auf Ohio. — Die Einfuhr von Eisenerzen wird im offiziellen Handelsausweis für 1911/12 auf 2 004 240 t ausgewiesen. Davon kamen 1,27 Mill. t aus Cuba. Die Ausfuhr von Eisenerzen betrug 1911/12 831 872 t.

¹⁾ Im Jahre 1912 betrug der Versandt der Steel Corp. von fertigen Fabrikaten im Inland 10 299 890 t, nachdem Ausland 2 233 570 t; der Export belief sich demnach auf etwa 18% des gesamten Versandtes.

die Konkurrenz, so meint der amtliche Bericht, nicht so evident gewesen, sondern einigermaßen abgeschwächt durch eine als „Cooperation“ bezeichnete Preispolitik.

Erzbesitz. Was den Erzbesitz anbetrifft, so hat der Stahltrust namentlich im Distrikt des Oberen See, auf den die Eisenindustrie hauptsächlich angewiesen ist, eine hervorragende Stellung. Von den kommerziell verwertbaren Erzreserven des Seendistrikts besaß die Corporation nach einer eigenen Schätzung von Beginn 1908 ca. 1200 Mill. t, was auf etwa 75 % des Erzvorrates gleicher Qualität veranschlagt wurde¹⁾. Dabei waren die Hill-Erze, ein auf mindestens 300 Mill. t geschätztes Quantum, nicht eingerechnet. Der Erzversandt vom Seen-Distrikt seitens der unabhängigen Produzenten ist aber ungefähr so groß wie jener des Stahltrusts und betrug 1910 ca. 21 ¼ Mill. t. Es ist also, da die Corporation Erze nicht verkauft, entweder diese Schätzung, nach der für die unabhängigen Produzenten nur etwa 100 Mill. t zur Verfügung stünden, unrichtig; oder aber es decken diese ihren Bedarf mit geringerwertigen Erzen, unter deren Berücksichtigung der noch verwertbare Seen-Erzbestand 1908 vom Geological Survey auf 3500 Mill. t taxiert wurde. Diese Verhältnisse werden im Smith'schen Bericht nicht genügend klar gelegt, und das ist umso mehr ein Mangel, als er mit besonderem Nachdruck betont, daß, soweit die Steel Corp. eine monopolistische Position in der Stahlindustrie habe, diese auf ihrem Eisenerzbesitz beruhe, und daß sie in bezug auf die Erze eine Stellung einnehme, die, ohne ein Monopol zu sein, monopolistischen Einfluß erkennen lasse. Seinen Erzbesitz im Süden hat der Stahltrust auf ca. 500 Mill. t taxiert, so daß er zusammen über ca. 1700 Mill. t verfügen würde, während der oben genannte Eisenindustrielle Butler im Jahre 1909 vor einer Kommission des Senates die kommerziell verwertbaren Erzvorräte des Landes auf insgesamt 4463 Mill. t veranschlagte. (1618 Mill. t im Seen-Distrikt, 1815 Mill. t im Süden, 750 Mill. t im Staate New-York, der Rest in New Jersey, in Pennsylvanien und im Felsengebirge.) Auch ist zu bemerken, daß noch neue Erzlager entdeckt werden; so hat die Steel Corp. selbst erst im Jahre 1911 im Baraboo-Distrikt im südlichen Wisconsin durch Entdeckung neuer Erzlager von allerdings geringerer Qualität ihre Erzreserven um einige hundert Millionen t vermehrt.

Erzbahnen. Die bedeutende Stellung der Corp. in der Erz-Industrie wird noch erhöht durch ihren Besitz von zwei Bahnen zur Beförderung der Erze, nämlich die Duluth & Iron Range Rr., die den Missabe

¹⁾ Hierzu aber zu vergleichen S. 38 und 39.

und den Vermilion Range District mit Duluth und Two Harbors verbindet und die Duluth, Missabe & Northern Ry. zwischen dem Missabe-Distrikt und Duluth. Der Bericht des Bureau bemängelte die Höhe der Erzfrachten, wodurch die Kosten für die Konkurrenz, die auf den Erztransport durch die Bahnen der Corporation angewiesen sei, erhöht würden. Wie auf Seite 36 berichtet wird, entschloß sich der Stahltrust gegen Ende 1911 zu einer Ermäßigung der Erzfrachten von 0,80 auf 0,60 Cents pro Tonne, was bei einem Jahrestransport von ca. 25 Mill. t einem Einnahmeausfall von 5 Mill. Dollars entspricht. Dabei hat die Steel Corp. in ihrem Vertrag mit der Hill-Gruppe der Great Northern Bahn, die neben ihren eigenen zwei Bahnen Erztransporte besorgt, für die Beförderung der Erze nach Duluth selbst 0,80 Dollar pro Tonne bewilligt. In bezug auf den Transport auf den Seen ist die Corporation zu ungefähr einem Drittel auf fremde Fahrzeuge angewiesen, zwei Drittel befördert sie in eigenen Schiffen.

Kapitalisierung. Ein wichtiger Teil des Smith'schen Berichtes ist der Kapitalisierung der Steel Corp. resp. der Untersuchung gewidmet, wie weit die Gesellschaft überkapitalisiert war oder ist. Nach ihrer Organisation im Jahre 1901 hatte die Steel Corp., nachdem auch die erst im August jenes Jahres erfolgte Übernahme der Shelby Tube Co. vollzogen war, Effekten ausständig und Kaufgeldverpflichtungen in Höhe von 1402,85 Mill. Doll. Am 31. Dezember 1911 und 1912 hatten sich diese Verpflichtungen auf 1490,24 resp. 1512,53 Mill. Doll. erhöht, und zwar waren ausständig:

	1901: Doll.	31. 12. 1911: Doll.	31. 12. 1912: Doll.
Vorzugsaktien	510 205 743	360 281 100	360 281 100
Stammaktien	508 227 394	508 302 500	508 302 500
Bonds der Steel Corporation	303 450 000	459 623 500	453 937 000
Bonds der Untergesellschaften	59 091 657	160 877 876	189 192 931
Kaufgeldverpflichtungen und Hypotheken	21 872 023	1 152 923	817 249
Zusammen	1 402 846 817	1 490 237 899	1 512 530 780

Die aus obigen Zahlen ersichtliche Zunahme der Bondsschuld der Steel Corp. rührte vornehmlich von einer im Jahre 1903 vorgenommenen Conversion von 150 Mill. Doll. Vorzugsaktien in eine gleiche Summe von Bonds her, wodurch das Vorzugsaktienkapital eine entsprechende Verringerung erfuhr. Die Vermehrung der Bonds der Untergesellschaften erfolgte durch Übernahme der Schulden von angegliederten Gesellschaften, ferner behufs Neuerwerbungen und im Zusammenhang mit anderen Finanzierungen. Außer dem Aktienkapital der Steel Corp. selbst sind noch immer auch Aktien der Untergesellschaften ausständig, resp. nicht im Besitze der Corporation. Diese Untergesellschaften bestehen, wie bereits erwähnt, fort; sie liefern

die Dividenden an die Steel Corp. ab, die selbst keine Betriebsgesellschaft, sondern als Holding Corporation die finanzielle Hülle der durch sie vereinigten Produktionsgesellschaften ist. Von den Aktien dieser Untergesellschaften waren am 31. Dezember 1912 noch 591 542 Doll. nicht im Besitz der Corporation. Von entscheidender Bedeutung für die finanzielle Lage der Steel Corp. ist, daß der seit ihrer Gründung außerordentlich gestiegenen Produktionsfähigkeit, die aus der Tabelle auf Seite 20 hervorgeht, eine relativ unbedeutende Zunahme der Kapitallasten gegenübersteht. — Im Jahre 1912 mußte allerdings die Steel Corp. zur Finanzierung von Investitionen größere Bondemissionen vornehmen; die Indiana Steel Co. (Gary) verkaufte 15 Mill. 5 %, die National Tube Co. 10 Mill. 5 % und die Illinois Steel Co. 5,5 Mill. Doll. 4½ % Bonds.

Der offizielle Bericht kommt bei Untersuchung der Kapitalisierung der Steel Corp. zu der Schlußfolgerung, daß die gesamte Emission von ca. 508 Mill. Doll. Stammaktien und daß auch ein beträchtlicher Teil, nämlich ein Fünftel bis zwei Fünftel der Vorzugsaktien im Jahre 1901 keinen sachlichen Besitz hinter sich hatte. Und selbst wenn man die bedeutenden Werte nicht sachlicher Natur in Rechnung stelle, so sei es doch klar, daß die Stammaktien höchstens den Fusionswert („merger value“) für sich in Anspruch nehmen konnten und daß sie davon abgesehen nur „Wasser“ repräsentierten. Der Bericht stützt sich dabei auf eine aus dem Jahre 1901 stammende Schätzung der Sachwerte der Steel Corp. seitens des Bureau of Corporations, der eine von der Corporation selbst aus dem Jahr 1902 stammende Schätzung ihres Besitzes nachfolgend gegenübergestellt ist.

721 Mill. Doll. „Wasser“ bei Gründung der Steel Corp.
600 Mill. Doll. Differenz in der Bewertung des Erzbesitzes.

	Bureau- Schätzung 1901 (Mill. Doll.)	Steel Corp. Schätzung Juli 1902 (Mill. Doll.)	Differenz (Mill. Doll.)
Erzbesitz	100	700	600
Betriebsanlagen	250	348	98
Bahnen, Schiffe, Docks	91,50	120,34	28,84
Kohlen, Koks, Naturgas, Kalksteinbesitz	104	124	20
Kassa und andere Aktiva	136,55	164,66	28,11
	682,05	1457	774,95

Der Erzbesitz — Kern der Kapitalisierungsfrage. Den 1457 Mill. Doll. Vermögenswerten, wie sie nach der Schätzung der Corporation vom Juli 1902 vorhanden sein sollten, standen 56,70 Mill. Doll. unfundierte Schulden gegenüber, so daß der Rest von ca. 1400 Mill.

Doll. den Gegenwert für die ausgegebenen Effekten darstellen sollte. Die vom Stahltrust ausgegebenen Effekten inkl. der Kaufgeldverpflichtungen betrugen 1901, wie aus dem Obigen hervorgeht, 1402,84 Mill. Doll. Es waren also nach der Vermögensschätzung des Bureau (682,05 Mill. Doll.) 720,79 Mill. Doll. Stahltrust-Effekten und Kaufgeldverpflichtungen durch Sachgüter nicht gedeckt. Bei dieser außerordentlichen Differenz ist indessen das vom Smith'schen Bericht gänzlich ignorierte Disagio der Stammaktien in Betracht zu ziehen. Diese wurden zu ca. 50, was übrigens ein ungerechtfertigt hoher Kurs war, auf den Markt gebracht, so daß darin ein Minderwert des Vermögens der Corporation gegenüber dem Nominalbetrag der ausgegebenen Effekten von mehr als 250 Mill. Doll. ausgedrückt war. Im übrigen entfällt der weitaus größte Teil der Differenz zwischen der Taxation des Bureau of Corporations und jener der Steel Corporation selbst, nämlich 600 Mill. Doll., auf den Erzbesitz. Zweifellos schätzte aber die Corporation diesen (700 Mill. t à 1 Doll.) viel zu hoch ein.

Wie die Steel Corporation ihr Vermögen Ende 1907 bewertete, und wie dieses zu gleicher Zeit vom Bureau of Corporations veranschlagt wurde, wie ferner das Bureau die Vermögensvermehrung der Corporation von ihrer Gründung bis Ende 1910 taxierte, geht aus der nachstehenden Tabelle hervor. Über die Ende 1907 vorgenommene Vermögensschätzung der Corporation bemerkt der Bericht (auf Seite 313), daß diese anscheinend mit beträchtlicher Sorgfalt erfolgte und daß die verschiedenen Besitzungen sehr detailliert angeführt wurden. Die Zahlen für die Fabrikationsbetriebe basierten hauptsächlich auf den bekannten oder geschätzten Baukosten, der Erzbesitz sei genau geschätzt aufgenommen worden.

281 Mill. Doll. „Wasser“ 1910.

	Schätzung der Investition- tionen durch Bureau 1907 (Mill. Doll.)	Schätzung der Corporation 1907 (Mill. Doll.)	Investiert laut Bureau 1901 (Mill. Doll.)	Netto- Zugang laut Bureau 1901 bis 1910 (Mill. Doll.)	Investiert laut Bureau 31. 12. 1910 (Mill. Doll.)
Betriebsanlagen (ohne Gary und Tennessee)	364,44	367,63	250	133,34	383,34
Eisenerzbesitz	119,88	641,24	100	34,14	134,14
Kohlen und Koks	95,56	142,52	80	18,43	98,43
Transportanlagen	127,01	145,05	91,50	50,67	142,17
Verschiedene Immobilien . .	26,24	19,62	24	2,74	26,74
Andere Aktiva	269,71	261,79	136,55	133,12	269,67
Gary	24,06	24,06	—	69,98	69,98
Tennessee Coal & Iron . . .	49,84	49,75	—	59,45	59,45
Richtigstellungen	2,02	—	—	3,06	3,06
	1 078,76	1 651,66	682,05	504,93	1 186,98 ¹⁾

¹⁾ Am 31. Dezember 1912 wurden die gesamten Aktiva mit 1 775 500 109 Doll. ausgewiesen, darunter der Property Account mit 1 448 175 255 Doll. Diesen Vermögens-

Einer Schätzung ihrer Vermögensbestandteile seitens der Corporation zu Ende 1907 in Höhe von 1651,66 Mill. Doll. stand demnach zu gleicher Zeit eine Schätzung der Investitionen, also nicht des Wertes der Besitzungen der Corporation, seitens des Bureaus in Höhe von 1078,76 Mill. Doll. gegenüber. Die Differenz betrug 572,90 Mill. Doll. Wieder erklärte sich der größte Teil dieser Differenz aus dem übrigens geringer gewordenen Abstand in der Bewertung des Eisenerzbesitzes, während bezüglich der Bewertung der Betriebsanlagen beinahe volle Übereinstimmung herrschte. Es wird aber im amtlichen Bericht hervorgehoben, daß die Schätzung des Erzbesitzes sich auf die investierten Beträge bezog und nicht ein Ausdruck ihres wirklichen Wertes Ende 1907 war. Ein großer Teil der Seenerze war in wenige Hände gelangt, vornehmlich in den Besitz des Stahltrusts selbst. Welcher Teil der dadurch erfolgten Wertsteigerung eben auf die Beseitigung der Konkurrenzverhältnisse zurückzuführen war, das hätte sich nicht gut feststellen lassen. Ferner zeigt die obige Tabelle, daß nach Berechnung des Bureaus die Investitionen der Corporation von ihrer Begründung bis 31. Dezember 1910 504,93 Mill. Doll. betrugen, und daß dadurch der Wert ihres sachlichen Vermögens Ende 1910 auf 1186,98 Mill. Doll. gestiegen war. Von dem Wertzuwachs sollen, und zwar über die gewöhnlichen Abschreibungen und Verbesserungen hinaus, rund 430 Mill. Doll. aus den Betriebsergebnissen aufgebracht worden sein. Am 31. Dezember 1910 hatte die Steel Corp. einschließlich der Kaufgeldverpflichtungen Effekten im Nominalbetrag von 1468,03 Mill. Doll. ausständig, und da dieser Summe Sachwerte in Höhe von 1186,98 Mill. Doll. gegenüberstanden, so waren laut Bureau 281,05 Mill. Doll. Effekten (gegen 720,79 Mill. Doll. bei Gründung der Corporation) durch Sachwerte nicht gedeckt, resp. es war für die Stammaktien im Nominalbetrag von 508,30 Mill. Doll. ein wirklicher Wert von nur ca. 45 % dieses Betrages vorhanden. Bei dieser Aufstellung ist aber zu berücksichtigen, daß ebenso wie im Jahre 1901 der Wert der Organisation der Corporation und die durch sie erhöhte Leistungsfähigkeit gar nicht in Rechnung gestellt wurden. Wichtiger ist noch, daß die Wertsteigerung aller natürlichen Produktionsmittel über die wirklichen Anschaffungskosten der Corporation hinaus unberücksichtigt geblieben ist, und daß der Wert des Erzbesitzes von der Steel Corp. wohl überschätzt, andererseits

werten standen aber außer den ausgegebenen Effekten (A.-K. 868 583 600 Doll., Bondschuld 643 129 031 Doll. und anderen Verbindlichkeiten) ein unverteiltes Surplus auf Gewinn- und Verlustkonto 136 716 245 Doll., Surplus verwendet zur Deckung von Kapitalausgaben 400 000 000 Doll. und verschiedene Reserven von 252 506 73 Doll. gegenüber.

aber bei einer Taxation von bloß 134,14 Mill. Doll. vom Corporations-Bureau ebenso zweifellos erheblich unterschätzt wurde. Auf Seite 344 finden sich Mitteilungen, in welchem außerordentlichem Maße die Grundwerte in Amerika seit 1900 gestiegen sind. Eine Steigerung der Erzwerte liegt aber umso mehr in der Richtung der natürlichen Entwicklung, als der Erzbesitz nicht nur — wie Grund und Boden — nicht beliebig vermehrt werden kann, sondern bei dem außerordentlich großen Konsum in ziemlich raschem Tempo abnimmt. (Als die Steel Corp. im Jahre 1907 den Erzpachtvertrag mit der Hill-Gruppe abschloß, reichte ihr Erz-Vorrat schätzungsweise zur Deckung ihres Bedarfes nur für 30 bis 50 Jahre.) Nun hat, wie im Smith-Bericht ausgeführt wird, der Stahltrust von seiner Begründung bis zum Jahre 1907, dem Jahr der zweiten Vermögensschätzung, seine Erzvorräte — abgesehen von den Hill-Erzen — um mehrere hundert Millionen t vermehrt, und zwar durch Neuerwerbungen, resp. durch Pacht, aber auch durch Aufschließungsarbeiten auf seinem alten Besitz. Der Bewertung des Erzbesitzes im Jahre 1907 sind ca. 1182 Mill. t zu 51 Cents pro Tonne (gegen 1 Doll. pro Tonne bei der Schätzung im Jahre 1902) zugrunde gelegt. Zu diesen 607 Mill. Doll. kommt noch die Ausrüstung der Gruben hinzu, so daß sich ein Gesamtwert von ca. 640 Mill. Doll. ergab. Für die Vermehrung der Erz-Reserven seien ca. 19 Mill. Doll. ausgegeben worden, und daraus schließt der Bericht, daß die neuen Erz-Vorräte der Corporation Ausgaben in Höhe von nur wenigen Cents pro Tonne verursacht hätten. Der Bericht basiert auch seine eigene Kalkulation des Wertes des Erzbesitzes auf einen ähnlich geringfügigen Betrag. Dieser geringen Bewertung widerspricht aber, daß in dem zu Beginn 1907 abgeschlossenen Pachtvertrag mit der Great Northern Bahn eine (jährlich um 3,4 Cents steigende) Summe von 85 Cents pro Tonne Erz als Abgabe festgesetzt wurde. Der Bericht meint nun allerdings, daß durch diesen Vertrag der Verkauf der Hill-Erze an andere Interessenten oder ihre Verwertung durch die Hill-Gruppe selbst verhindert werden sollte. Diese Annahme ist aber insofern wenig plausibel, als sich die Corporation aus diesem Grunde allein auf eine so außerordentliche Überzahlung der Erze gewiß nicht eingelassen hätte, da sie ja trotz dieses Vertrages die gesamten Erzvorräte, wie es sich ja gezeigt hat, weitaus nicht zu monopolisieren in der Lage war. Es ist wahrscheinlich, daß die Corporation einen zu hohen Preis angelegt hat, aber der Schlüssel zur Erklärung des 85 Cents-Preises und der so verschiedenen Bewertung des Erzbesitzes durch die Corporation und das Bureau ist damit nicht gegeben. Je nach Bewertung des Erzbesitzes ist aber die Frage zu beantworten, ob die Steel Corp.

überkapitalisiert ist; und das Urteil ist keineswegs optimistisch. daß heute auch die Stammaktien, wenn auch vielleicht nicht bis zur vollen Höhe des Nominalwertes, so doch bis zu dessen größten Teil durch Sachwerte gedeckt sind.

12⁰/₁₀₀ Gewinn auf das investierte Kapital von 1901 bis 1910. Den Gewinn der Steel Corp. hat der Smith'sche Bericht für die Zeit von der Gründung, also vom 1. April 1901 bis 31. Dezember 1910 auf durchschnittlich 12 % berechnet; aber nicht 12 % auf das durch Effekten repräsentierte Kapital der Gesellschaft, sondern auf die tatsächlichen Investitionen, wie sie durch das Bureau of Corporations berechnet worden sind, also auf wirklich einverleibtes Kapital. ob dieses nun durch Bonds oder durch Aktien repräsentiert ist. Andererseits könnte man allerdings darauf hinweisen, daß unter dem zu verzinsenden Kapital auch die Ausgaben für nicht werbendes Kapital, für den Erzbesitz und darunter auch für noch nicht aufgeschlossene Erzländereien enthalten sind. Der gesamte Erzbesitz war Ende 1910 mit 134 von insgesamt 1187 Mill. Doll. angeführt.

Bei der Berechnung dieser Gewinnrate ist aber zu beachten, daß während die Gesellschaft selbst ihren Reingewinn für diese 9¹/₄ Jahre mit 980,04 Mill. Doll. ausweist, er vom Bureau auf 1100,35 Mill. erhöht wird. Auf Grund der Ausweise der Gesellschaft selbst würde sich demnach eine Profitrate von nicht einmal 12 % auf das tatsächlich investierte Kapital ergeben. Der Unterschied in der Höhe des Reingewinnes erklärt sich daraus, daß das Bureau verschiedene Zinsverpflichtungen für die Untergesellschaften in Höhe von zusammen ca. 66 Mill. Doll. dem Reingewinn zuweist, während in den Ausweisen des Stahltrusts selbst erst nach Abzug dieser Summen der Reingewinn festgestellt ist. Diese Richtigstellung ist natürlich, da nicht der für die Aktionäre zur Verfügung stehende Gewinn, sondern der wirklich erzielte Gewinn berechnet werden sollte. Außerdem werden aber unter anderem 38 Mill. Doll. als übermäßige Abschreibungen dem Reingewinn zugeführt. In den Ausweisen des Stahltrusts erfolgen Abschreibungen unter verschiedenen Titeln, und das Bureau hat zu ermitteln versucht, welche Summen als hinreichende Abschreibungen von den Sachwerten im Gegensatz zu der seitens der Steel Corp. vorgenommenen Minderbewertung von den übermäßigen Buchwerten anzusehen sind. Solche Ermittlungen sind natürlich überaus schwierig, und dieser Korrektur angeblich zu hoher Abschreibungen ist besondere Bedeutung wohl kaum beizumessen. Sie soll nur die Behauptung der Überkapitalisierung erhärten helfen. — Im übrigen

hat die Gewinnrate der Steel Corp., wie aus der Tabelle auf Seite 318 hervorgeht, im Jahre 1911 und besonders 1912 stark abgenommen.

Prozess zur Auflösung der Steel Corp. Die Regierung strengte am 26. Oktober 1911 beim Circuit Court in Trenton, New Jersey, eine Klage gegen die U. S. Steel Corp. an und verlangte die Auflösung der Gesellschaft und ihrer Untergesellschaften mit der Begründung, daß eine Verletzung des Antitrustgesetzes von 1890 vorliege. Die Anklage richtete sich gegen die nachstehend angeführten 37 Gesellschaften und gegen 18 Personen, nämlich Funktionäre und Aufsichtsräte der Steel Corp. und ihrer Untergesellschaften und die Treuhänder der Great Northern Iron Ore Properties. Die Anklageschrift, die 98 gedruckte Seiten umfaßte, schilderte die Lage der Eisen- und Stahlindustrie vor und nach Bildung der Steel Corp. Die Monopolisierung der Stahlindustrie sei durch eine Serie von Fusionen (Combinationen und Mergers) erfolgt. Durch Cumulierung von Aufsichtsrats-Posten der verschiedenen Gesellschaften seien große Geschäftsinteressen mit der Steel Corp. als leitendem Faktor vereinigt worden, um die Konkurrenz zu beseitigen, die Preise aufrechtzuerhalten und das Stahl- und auch das andere Geschäft des Landes zu kontrollieren.

Angeklagt wurden die U. S. Steel Corp., Carnegie Steel Co., Carnegie Co. of New Jersey, Federal Steel Co., National Steel Co. American Steel & Wire Co. of New Jersey, National Tube Co., Shelby Tube Co., American Tin Plate Co., American Sheet & Tin Plate Co., American Sheet Steel Co., American Steel Hoop Co., American Bridge Co., Lake Superior Consolidated Iron Mines, Union Steel Co., Clairton Steel Co., H. C. Frick Coke Co., Tennessee Coal Iron & Rr. Co., Great Western Mining Co., West Missabe Land Co. Ltd., Wright Land Co. Ltd., Dawis Land Co. Ltd., Wells Land Co. Ltd., Stone Land Co. Ltd., Wabigon Iron Co., Minosin Iron Co., Nibiwa Iron Co., Wenona Iron Co., Minawa Iron Co., Leonard Iron & Mining Co., Arthur Iron Mining Co., Fillmore Iron Mining Co., Harrison Iron Mining Co., Jackson Iron Mining Co., Polk Iron Mining Co., Tyler Iron Mining Co., Van Buren Iron Mining Co.

In der Anklageschrift wurde verlangt, daß die Steel Corp. und alle ihre Untergesellschaften, und zwar diese sowohl für sich selbst, als auch in bezug auf die sie bildenden Bestandteile als ungesetzlich erklärt und aufgelöst werden; daß der Besitz von Aktien von welcher der angeklagten Gesellschaften immer seitens irgend einer der angeklagten Gesellschaften für ungesetzlich erklärt und jeder verboten werde, solche Aktien weiter im Besitz zu haben und in Verbindung

damit irgend welche Rechte auszuüben; daß den Untergesellschaften der Steel Corporation verboten werde, Dividenden zu erklären oder an diese zu ihrer Benützung zu bezahlen; daß den angeklagten Personen verboten werde, die Absichten irgend einer der beschriebenen Combinationen und die Versuche, den Handel zu beschränken, auszuführen; daß solche Verfügungen betreffs des verschiedenen Eigentums der angeklagten Gesellschaften getroffen werden, daß die Zwecke des Antitrustgesetzes erfüllt werden; daß der Pachtvertrag zwischen den Great Northern-Interessenten und der Great Western Mining Co. (der bekannte Vertrag über den Hillschen Erzbesitz) als ungesetzlich erklärt und annulliert werde.

Da der Einleitung dieses Prozesses Gerüchte über diesen Schritt der Regierung vorhergegangen waren, beschloß die Verwaltung des Stahltrusts, um seine Position zu stärken, am 26. Oktober, also an jenem Tag, an dem die Regierung die Klage einreichte, auf Grund eines von der Finanzkommission bereits am 17. Oktober unterbreiteten Vorschlages, der Great Western Mining Co. die Lösung des Vertrages vom 2. Januar 1907 mit der West Missabe Land Company und mit den anderen Erzgesellschaften zum frühest möglichen Termin, nämlich zum 1. Januar 1915 zu proponieren und den Erzbahnen (Duluth Missabe und Northern Ry.; Duluth & Iron Range Rr.) die Herabsetzung der Frachtraten von den Erzdistrikten nach Duluth, respektive nach Duluth und Two Harbors von 80 auf 60 Cents pro Tonne in Vorschlag zu bringen. Die Lösung des Erz-Pachtvertrages, der sich für den Stahltrust als unvorteilhaft erwies, wäre übrigens aller Wahrscheinlichkeit nach auch ohne das Einschreiten der Regierung erfolgt.

Die Anstrengung des Prozesses gegen den Stahltrust hatte an der New Yorker Börse eine Panik hervorgerufen, und am folgenden Tag, am 27. Oktober, wurde seitens der Steel Corporation eine Mitteilung veröffentlicht, deren Wortlaut auch im Geschäftsbericht für 1911 wiedergegeben ist. In dieser Erklärung heißt es, daß durch die Untersuchung gegen den Stahltrust festgestellt werden wurde, 1. daß bei Organisation der Steel-Corp. die leitenden Persönlichkeiten nicht die Absicht hatten, ein Monopol zu bilden oder den Handel zu beschränken, 2. daß die Corporation nie ein Monopol hatte, noch anstrebte, noch den Handel beschränken wollte; 3. daß die Geschäftsführung der Corporation klar und positiv jedem Streben und jeder Absicht, irgend eine Bestimmung des Sherman-Gesetzes zu verletzen, entgegengesetzt war; 4. daß die Existenz der Corporation für ihre Angestellten, Kunden, Konkurrenten und die Bevölkerung überhaupt von Nutzen und nicht von Schaden war; 5. daß der Präsident Roosevelt betreffs des Besitzes der Tennessee Coal & Iron nicht falsch

informiert wurde, und daß das Motiv dieser Erwerbung die Verhütung eines drohenden allgemeinen finanziellen Zusammenbruches war, der die Corporation ebenso gut wie andere nachteilig berührt hätte.

Verteidigung Die Steel Corporation und die anderen Angeklagten der Steel Corp. beantworteten am 1. Februar 1912 die Klageschrift der Regierung. Ein Auszug aus dieser Antwort war behufs Information der Aktionäre als separate Beilage dem Geschäftsbericht für 1911 beigegeben. In dieser Antwort heißt es, daß die Gründung der Steel Corp. durch die Funktionäre der Federal Steel Co. veranlaßt wurde, und daß diese Gesellschaft, obwohl in hohem Maße autark („integrated“), die Fabrikation von Fertigwaren doch noch nicht in genügendem Maße aufgenommen hatte, die Ausgestaltung des Betriebes nach dieser Richtung hin aber plante. Zu dieser Zeit wollten die hauptsächlichsten Besitzer der Carnegie Co., die eine Anzahl von Fertig-Betrieben, wie sie die Federal Steel wünschte, besaß, und die Eigentümer der American Steel & Wire Co. ihren Besitz verkaufen. Als dies bekannt wurde, wurden von Morgan & Co. mit den Besitzern der Carnegie Co., der American Steel & Wire Co., der American Tin Plate Co., der American Steel Hoop Co., der American Sheet Steel Co. und der National Tube Co. Verhandlungen betreffs Erwerb ihres Besitzes eingeleitet. Von den Inhabern der Mehrzahl der Aktien wurden Verkaufsgebote erlangt, und zum Zwecke der Übernahme dieser Aktien und auch des Restes der Aktien derselben Gesellschaften zu den gleichen Bedingungen und schließlich auch der Aktien der National Steel Co. wurde die U. S. Steel Corp. ins Leben gerufen. Bald nach ihrer Gründung stellte es sich heraus, daß noch weiterer Erzbesitz und Transportmittel notwendig sein würden, und zu diesem Zwecke wurde die Lake Superior Consolidated Iron Mines erworben. Alle diese Gesellschaften seien für den bestmöglichen Preis angekauft worden und seien für die Steel Corp. den Kaufpreis in angemessener Weise wert gewesen.

Die angeführten Gesellschaften hätten bereits eine Anzahl von Jahren existiert. Sie wären der Öffentlichkeit und den Funktionären der Bundesregierung bekannt gewesen. Man habe ihnen aber in keiner Weise Schwierigkeiten in den Weg gelegt, und die Steel Corp. habe sie in gutem Glauben angekauft, weil sie sie für ihre Zwecke als geeignet angesehen hätte. Diese Zwecke seien damals in vielfacher Weise und in amtlichen Berichten ebenso bekannt geworden, wie jedes Detail der Gründung der Steel Corp. Diese selbst sei wiederholt untersucht worden, manchmal in umfassendster Weise; aber niemals bis vor wenigen Monaten sei von irgend einer Regie-

rungsstelle aus die Beschuldigung erhoben worden, daß sie monopolistische Zwecke oder eine Beschränkung des Handels anstrebe. Die Steel Corp. habe nur die Zwecke verfolgt, für die sie organisiert wurde, und zwar in voller Öffentlichkeit. Vollständige und genaue Berichte über den gesamten Betrieb seien jährlich veröffentlicht worden. Sie habe die Produktion von Stahl für den Konsum verbilligt, den auswärtigen Handel von 8 Mill. Doll. in 1901 auf 60 Mill. Doll. in 1911 erhöht. Dieser von ihr geschaffene Auslandsabsatz betrage mehr als 90 % des gesamten Ausfuhrhandels der Vereinigten Staaten in Eisen- und Stahlwaren. Sie habe die Konkurrenz oder den Handel weder eingeschränkt noch dies zu tun versucht. Die Zahl der Konkurrenten der Steel Corporation in den Vereinigten Staaten sei seit ihrer Gründung in 1901 wesentlich gewachsen, und deren Erzeugung habe sich von ungefähr 40 % in 1901 auf mehr als 50 % der Gesamtproduktion in 1911 erhöht. Der Ankauf der Majorität der Aktien der Tennessee Coal & Iron Co. sei ohne irgend welches Dazutun der Steel Corp. von G. B. Schley angeregt worden, und nachdem sich die Steel Corp. zunächst ablehnend verhalten habe, habe sie auf Drängen von Bankkreisen sich dazu verstanden, weil der sonst unvermeidliche Zusammenbruch von Moore & Schley das Geschäft der Steel Corp. wie überhaupt das Geschäft des ganzen Landes aufs äußerste geschädigt hätte. Gary und Frick von der Finanz-Commission der Steel Corp. hätten am 4. November 1907 die ganze Situation dem Präsidenten Roosevelt dargelegt, und dieser habe erklärt, daß er es nicht für seine Pflicht halte, die vorgeschlagene Transaktion zu verhindern. Die Steel Corp. habe nicht beabsichtigt, einen gegenwärtigen oder zukünftigen Konkurrenten durch den Ankauf zu beseitigen. Die Produktion der Tennessee-Gesellschaft zur Zeit ihrer Erwerbung habe weniger als 1,7 % der gesamten Produktion der Vereinigten Staaten betragen, und sie war als Konkurrent im Vergleich zu vielen nördlichen unabhängigen Gesellschaften ohne Bedeutung.

Die Antwort stellte in Abrede, daß der Besitz der Steel Corp. an commercieell verwertbaren Erzen das allen anderen Eisenwerken zur Verfügung stehende Erzquantum übersteige. Von den zur Zeit commercieell verwertbaren Erzen der Vereinigten Staaten besitze oder kontrolliere die Steel Corp. weniger als 40 %, während der Anteil der Steel Corp. an den Erzbeständen von Cuba und von anderen fremden Ländern, für die die Transportkosten genügend niedrig seien, daß sie mit den inländischen Erzen zu konkurrieren vermögen, weniger als 10 % betrage. Die Erze des Lake Superior Districts seien gegenwärtig für die Stahlindustrie sehr wichtig, aber eine Fülle von commercieell verwertbaren Erzen sei in vielen anderen Gegenden der Ver-

einigten Staaten zu haben. Es wurde in Abrede gestellt, „daß von den Erzen im Staate Minnesota die Steel Corp. zur Zeit, als die Anklageschrift eingereicht wurde, nicht weniger als 75 % kontrollierte“; es wurde vielmehr behauptet, daß nach Aufgabe der Great Northern Erz-Pachtverträge und vor Einreichung der Anklageschrift die Steel Corp. annähernd nur 60 % der Erze im Staate Minnesota kontrollierte. Es wurde in Abrede gestellt, daß die Steel Corporation 75 % der Erze im Staate Michigan kontrollierte oder kontrolliere und behauptet, daß zur Zeit der Anklageschrift ihre Kontrolle weniger als 32 % der Erze in Michigan betrug. In den Staaten New York, New Jersey, Pennsylvania, Virginia, Texas und Utah, wo große Erzlager vorhanden seien, sei das Interesse der Steel Corp. weniger als 1 % und von den großen Erzlagern im Birmingham-Distrikt im Staate Alabama kontrolliere sie weniger als 30 %.

Wird die Steel Corp. Mole sua stat. Man sollte annehmen, daß dieses aufgelöst? Wort, wenn irgendwo, so für die Steel Corp. Geltung besäße. Denn es wäre keine Kleinigkeit, die Organisation der weit verzweigten amerikanischen Stahl-Industrie, die auf der Steel Corp. basiert, bloß aus prinzipieller Abneigung gegen das „big business“, von der viele amerikanische Politiker sich leiten lassen, zu erschüttern. In der Praxis hat sich die Steel Corp. bewährt, und von den vielfachen Äußerungen der Anerkennung, die ihre Tätigkeit in den Kreisen der Industrie gefunden hat, sei als jüngste nur folgende Stelle aus einem Schreiben des Präsidenten der Otis Steel Co., einer mit englischem Kapital arbeitenden Gesellschaft in Cleveland, an die Aktionäre vom 25. März 1913 hervorgehoben: „Die Grundsätze, nach denen die Steel Corp. verwaltet wird, sind von Grund aus gesund, sowohl im Hinblick auf die Produzenten wie die Konsumenten, und sie haben das Vertrauen und die Zustimmung aller Kreise der Stahlindustrie gefunden.“ (Vgl. auch S. 168.) — Die Auflösung des Öl-Trusts und des Tabak-Trusts hat dem Konsum, wie es scheint, bisher irgendwelche Vorteile nicht gebracht. Das Einschreiten gegen diese Gesellschaften war indessen im Hinblick auf die von ihnen geübten unlauteren Wettbewerbsmethoden gerechtfertigt. Für eine Auflösung der Steel Corp. wäre indessen ein solcher Grund nicht vorhanden. Wohl aber würde eine Demolierung der Organisation der Steel Corp. diese und infolge dessen die ganze Stahlindustrie schädigen, und zwar in dem Maße, in dem eben die Auflösung erfolgen würde. Die Steel Corp. hat einerseits den gemischten Betrieb nach Möglichkeit durchzuführen, also die auf einander folgenden Stadien des Produktionsprozesses zusammenzufassen versucht, andererseits einen großen Teil der Erzeugung in

jedem einzelnen Produktionszweig in sich vereinigt. Der gemischte Betrieb, der das Trustprinzip verkörpert, wird — abgesehen von der Kontrolle über die Bahnen — nicht angefochten. Er besteht ja auch bei den kleinen unabhängigen Produzenten. Daß die Steel Corp. die Bahnen abstoßen wird müssen, ist allerdings sehr wahrscheinlich. Was aber abgesehen vom Bahnenbesitz bemängelt wird, ist, daß die Steel Corp. angeblich einen zu großen Einfluß auf die einzelnen Produktionszweige hat. Wie groß dieser ist, wurde auf Seite 25 dargelegt. Keinesfalls hat die Steel Corp. in welchem Zweig der Fertigwarenfabrikation immer eine auch nur annähernd monopolistische Stellung. Die Aufteilung der Steel Corp. in die bei ihrer Gründung in sie einbezogenen Gesellschaften würde für sich allein (d. h. wenn diese Werke sich nicht ausbauen, wie sie es vor der Gründung der Steel Corp. projektierten) im Interesse vermehrter Konkurrenz kein besonders wirksamer Schritt sein. Denn es kann z. B. die National Tube, die Röhrenabteilung, nicht mit der Steel & Wire, der Draht-Abteilung, konkurrieren. Es müssten also die einzelnen Untergesellschaften aufgelöst werden, die Entwicklung müßte mithin noch gegen die Ära 1901—1898 zurückgeschraubt werden. Wie auf Seite 21—24 ausgeführt, ist der gemischte Betrieb bei verschiedenen Untergesellschaften auch jetzt noch nicht gut durchgeführt. Würden nun diese aufgelöst werden, so wären ihre Produktionsbedingungen jedenfalls erschwert. „You can't unscramble an egg“, so wurde der Prozeß gegen die Steel Corp. in zutreffender Weise kommentiert. Allerdings war auch die Auflösung anderer Trusts zum Teil mit den größten Schwierigkeiten verbunden, wurde aber trotzdem durchgeführt. Bei der Steel Corp. stellt aber die Organisation einen so großen Wert dar, daß diese zu zerstören eine Art wirtschaftlicher Barbarei wäre; ohne irgendwelche kompensierende Vorteile für den Konsum, der im Gegenteil für die verteuerten Produktionsbedingungen aufzukommen hätte.

3. Die unabhängigen Stahlproduzenten.

Außer der Steel Corp. gibt es eine Reihe von unabhängigen Stahlwerken, die zwar von ungleich geringerem Umfang sind, bei denen aber das Integrationsprinzip ebenfalls durchgeführt ist. Im Juni 1901, also unmittelbar nach Gründung der Steel Corp. erwarb die Pennsylvania-Bahn, weil sie eine Vertéuerung ihres Bedarfes an Stahlerzeugnissen durch den Stahltrust befürchtete, die Kontrolle über zwei pennsylvanische Werke, die Pennsylvania Steel Co. und

die Cambria Steel Co. Die Interessengemeinschaft zwischen Bahnen und Stahlwerken infolge des großen Stahlverbrauches der Bahnen findet sich auch bei der Lackawanna Steel, an der die Vanderbilts (New York Central System) beteiligt sind und bei der Colorado Fuel & Iron, einem Gould-Rockefellerschen Unternehmen. — In bezug auf die Verfeinerung gehen einige der unabhängigen Stahlwerke über das Arbeitsgebiet der Steel Corp. hinaus, und zwar vornehmlich die Bethlehem Steel Corp., die vielfach die Herstellung von Spezialerzeugnissen kultiviert. Ursprünglich lag der Schwerpunkt dieser Gesellschaft im Schiffbau und in der Fabrikation von Panzerplatten, und erst im Laufe der Jahre erfolgte die Ausbildung zu einem vollständigen gemischten Stahlwerk. Eine ihrer Schiffbauanstalten ist mit einer Waggonfabrik verbunden. Auch einem anderen der unabhängigen Stahlwerke, der Cambria Steel, ist eine Waggonfabrik angegliedert. Andererseits ist die Verfeinerung bei der Republic Iron & Steel weniger ausgebildet, und diese Gesellschaft und die Lackawanna Steel bringen einen Teil ihres Roheisens auf den Markt. Wo der gemischte Betrieb noch nicht besteht, ist seine Herstellung das Ziel der Stahlwerke. In dieser Beziehung ist, wie aus dem weiter unten Folgenden hervorgeht, das Beispiel der Crucible Steel Co. charakteristisch. Diese Gesellschaft mußte im Jahre 1904 die von ihr kontrollierte — damals in Receiverschaft befindliche — Clairton Steel Co., die Roheisen und Halbzeug herstellte und die der Crucible Steel Co. das Halbzeug liefern sollte, der Steel Corp. verkaufen. Gleichzeitig mit dieser Transaktion schloß die Crucible Steel mit der Steel Corp. einen zehnjährigen Vertrag zur Lieferung von jährlich 200 000 t Roheisen und Stahl nach einer gleitenden Skala. Inzwischen ist sie aber dazu übergegangen, diesen Bedarf selbst zu decken.

Die Pennsylvania Steel Co., die im April 1901, also ungefähr gleichzeitig mit der Steel Corp. ins Leben gerufen wurde, und die das gesamte Aktienkapital der Maryland Steel Co. und fast das gesamte Aktienkapital der alten Pennsylvania Steel Co. erwarb, hatte bei Gründung nur geringen Erzbesitz in Cuba und gar keine Kohle. Von allem Anbeginn an richtete sich daher das Hauptaugenmerk der Verwaltung auf die Sicherung des Rohstoffbedarfes. Gleich nach Gründung der Gesellschaft, im Jahre 1901, wurde durch Ankauf der Spanish-American Iron Co. der Erzbesitz auf Cuba vermehrt. In der Folge wurden an der Nordküste dieser Insel reiche und durch ihren Nickel- und Chromgehalt besonders wertvolle Erzlager entdeckt, von denen die weitaus wichtigsten, jene bei Mayari und Moa, auf 1400 Mill. t veranschlagt sind. Die Erzförderung auf Cuba betrug 1912 1 358 000 t. Ebenfalls schon im Jahre 1901 beteiligte sich

die Pennsylvania Steel an den Cornwall Ore Banks in Pennsylvanien, an denen sie jetzt einen Anteil von 54 % hat. Die Förderung dortselbst betrug im Jahre 1912 390 000 t. Ferner erwarb die Pennsylvania Steel Co. 16 000 Acres Kokskohlenland in den pennsylvanischen Bezirken Cambria und Indiana mit einem Kohlenvorkommen von ungefähr 90 Mill. t. Die Betriebsanlagen der Pennsylvania Steel sind in Steelton und in Lebanon in Pennsylvanien, jene der Maryland Steel Co. in Sparrows Point. In Steelton sind nach dem — im Zusammenhang mit einem Rückblick auf den zehnjährigen Bestand der Gesellschaft detailliert gehaltenen — Geschäftsbericht für 1910 fünf Hochöfen, drei Bessemerkonverter, 19 Offenherdöfen, ferner verschiedene Walzwerke, darunter eines für Schienen. In Lebanon werden die aus der Nähe bezogenen Cornwall-Erze in zwei Hochöfen verhüttet. Die Sparrows Point-Werke in der Nähe von Baltimore am Patapsco-Fluß sind für den Erz- und Kohlenbezug und für den Versandt der fertigen Ware günstig gelegen. Diese Werke bestehen aus vier Hochöfen, drei Bessemer-Konvertern, fünf Offenherdöfen, einem Schienenwalzwerk und einer Schiffswerft. Die Produktionsfähigkeit an Roheisen wurde im Geschäftsbericht für 1910 auf 850 000 t, die an Rohstahl auf 1 Mill. t angegeben. — Von dem autorisierten Kapital in Höhe von 50 Mill. Doll. waren bei Gründung der Pennsylvania Steel 16,5 Mill. Vorzugs- und 10,75 Mill. Stammaktien ausgegeben, wovon die Pennsylvania Rr. je 10 Mill. Doll. übernahm. 1910 erfolgte die Erhöhung des Vorzugs-A.-K. auf den gegenwärtigen Stand (Tabelle S. 45). — Für die 7 %igen Vorz.-Akt. wird seit 1901 die volle Dividende bezahlt. Die Stamm-Akt. blieben bisher dividendenlos. — Nachtrag. Im April 1913 Dividendenbasis der Vorz.-Akt. auf 5 % ermäßigt.

Die Cambria Steel Co. wurde 1898 behufs Pachtung der Cambria Iron Co. gegründet. Im Juni 1901 erlangte die Pennsylvania Co. die Kontrolle über die Cambria Steel, von deren Aktienkapital von 45 Mill. Doll. 22 504 100 Doll. im Besitze dieser Untergesellschaft der Pennsylvania Rr. sind. Die Cambria Steel Co. ist ein gemischter Betrieb, die ihren Erz- und Kohlenbedarf zum größeren Teil selbst oder durch Gesellschaften, an denen sie interessiert ist, deckt. Die Kohlenproduktion betrug im Jahre 1911 1,31 Mill. t. Der Verfeinerungsbetrieb, der sich bis zur Waggonfabrikation erstreckt, wurde im Jahre 1911 durch die Aufnahme der Erzeugung von Walzdraht und Drahtprodukten ausgedehnt. — Dividende 1907 bis 1912: 3, 3, 4, 5, 5, 5 %.

Ein vollständig durchgebildeter gemischter Betrieb ist die Jones & Laughlin Steel Co., eines der ältesten Stahlwerke,

das 1854 gegründet wurde und seit 1902 inkorporiert ist. Die Jones & Laughlin Co. umfaßt Hochöfen, Stahl- und Walzwerke in Pittsburg und ein im Jahre 1911 vollendetes sehr ausgedehntes und bestausgerüstetes Werk in Aliquippa am Ohiofluß, 20 Meilen von Pittsburg (Hochofen, Stahlwerk, Walzwerke mit Weißblech und Drahterzeugung). Im Wege von Untergesellschaften verfügt die Jones & Laughlin Co., die zu den leistungsfähigsten Unternehmungen der amerikanischen Stahlindustrie zählt, über Erz- und Kohlenbesitz. Das Aktienkapital der Gesellschaft, deren Aktien aber nicht im Börsenhandel sind, beträgt 30 Mill. Doll. und nach einem Prospekt vom Juni 1911 waren 24 487 000 Doll. Bonds ausständig.

Die Lackawanna Steel Co. folgte im Februar 1902 der Lackawanna Iron & Steel Co., die 1891 aus einer Fusion der 1853 inkorporierten Lackawanna Iron & Coal Co. mit der Scranton Steel Co. hervorging. Die Lackawanna Steel Co. hat Kohlenbesitz in Pennsylvanien, Erzgruben in mehreren Staaten, Stahl- und Walzwerke in Lackawanna bei Buffalo im Staate New York. — Im Januar 1913 wurde die erste Dividende (1 Prozent) bezahlt.

Die Republic Iron & Steel Co. in Youngstown (Ohio) ging 1899 aus der Verschmelzung verschiedener Stahl- und Walzwerke hauptsächlich in Ohio und Indiana hervor, doch wurden auch mehrere südliche Werke im Birmingham-Distrikt in Alabama übernommen. Nach dem Geschäftsbericht für 1911/12 besaß die Republic Iron & Steel Erzreserven in Höhe von 43,8 Mill. t im Norden und 88,1 Mill. t im Süden, ferner Kohlenbesitz im Norden und im Süden. Sie zählte fünf Hochofenwerke mit zusammen zehn Hochöfen, davon fünf in Youngstown in Ohio, zwei in Pennsylvanien und drei in Thomas in Alabama. Von zehn Stahl- und Walzwerken sind sechs in Youngstown, darunter die Haselton Martinstahl- und die Haselton Röhrenwerke. — Dividenden auf S. 279.

Die Pittsburg Steel Co. wurde im Juli 1901 gegründet. Die Hauptwerke in Monessen in Pennsylvanien, am Monongahela-Fluß, haben gute Schienen- und Wasserverbindung, und in ihrer unmittelbaren Nähe hat die Pittsburg Steel Kohlengruben. Im Jahre 1912 wurden zum Bau von zwei Hochöfen, um die Stahlwerke mit eigenem Roheisen zu versorgen, und zum Bau neuer Offenherdöfen 3,5 Mill. Doll. neue 7 %ige Vorzugsaktien ausgegeben, und das Vorz.-A.-K. dadurch auf 10,5 Mill. Doll. gebracht. 7 Mill. Doll. waren zum Teil zur Einlösung von Bonds 1910 ausgegeben worden. Die Produktion der Pittsburg Steel umfaßt alle Stapelprodukte; hauptsächlich Stabeisen, Bandeisen, Walzdraht, Drahtstifte, Drahtprodukte etc. Die

Pittsburg Steel Co. ist der größte Produzent von Drahtwaren unter den unabhängigen Werken. !

Die Bethlehem Steel Corporation wurde im Jahre 1904 als Nachfolger der Schwab'schen U. S. Shipbuilding Co. inkorporiert und erwarb das gesamte Aktienkapital der Bethlehem Steel Co. und mehrerer Schiffbauanstalten, darunter der Harlan & Hollingsworth Corp. in Wilmington (Delaware), die auch eine Waggonbauanstalt betreibt. Die Bethlehem Steel Co. ist eine der bedeutendsten unabhängigen Stahlgesellschaften mit guter Versorgung von Erzen, Kohlen und anderen Rohstoffen entweder durch eigenen Besitz oder im Wege von Untergesellschaften. Zu diesen gehört die Juragua Iron Co. mit Erzbesitz auf der Insel Cuba. Nach dem Geschäftsbericht für 1910 betrug die Produktionsfähigkeit der Hochöfen der Werke in Bethlehem ca. 750 000 t Roheisen und die Produktionsfähigkeit des Bessemer Stahlwerkes wurde durch Erweiterung auf 600 000 t gebracht. Außer Schienen, Baueisen und verfeinerten Walzfabrikaten werden Panzerplatten, ferner Maschinen etc. erzeugt. In den letzten Jahren wurde die Produktionsfähigkeit erheblich ausgedehnt. Im Geschäftsbericht für 1912 wurde von der Erwerbung ausgedehnter Erzlager in Chile unmittelbar an der Küste Mitteilung gemacht. Der Eisengehalt dieser Erze wurde auf 67 % angegeben, das ist 17 % mehr als im Durchschnitt bei den Lake Superior Erzen. — Dividende der Vorz.-Akt. 1905 bis 1907 $3\frac{1}{2}$; 6; $\frac{3}{4}$ %. Weiterhin wurde die Dividendenzahlung zu Beginn 1913 aufgenommen, indem 5 % zahlbar in vier Raten bis 2. Januar 1914 erklärt wurden.

Die Crucible Steel Co. of America in Pittsburg — 1900 aus der Verschmelzung von dreizehn Unternehmungen hervorgegangen — hat, wie im Geschäftsbericht für 1910/11 mitgeteilt wurde, durch die Crucible Coal Co. Kohlenfelder am Monongahela-Fluß und durch die Pittsburg Crucible Steel Co. die Midland Steel Co. am Ohiofluß, 36 Meilen von Pittsburg, angekauft, um sich beim Bezug von Kohle und Halbzeug unabhängig zu machen. — Seit 1904 wurden die Dividenden für die Vorz.-Akt. bis 1908/9 nicht mehr in der vorgeschriebenen Höhe von 7 % bezahlt. 1905/06 bis 1911/12: $5\frac{1}{2}$; 6; 1; $2\frac{1}{4}$; $7\frac{3}{8}$ und 10 % Scrip.; 7; 7 %.

Im fernen Westen ist die Colorado Fuel & Iron Co. in Denver das wichtigste gemischte Stahlwerk mit Kohlenbesitz, Roheisen- und Fertigwaren-Produktion.

Die Sloss-Sheffield Steel & Iron Co. in Birmingham (Alabama), aus der Verschmelzung verschiedener Hochöfen hervorgegangen, ist ein Hochofenwerk mit eigenem Eisenerz- und Kohlengruben-Besitz. Das Roheisen wird verkauft.

Ferner sind zu nennen die La Belle Iron Works, ein gemischtes Werk mit eigenem Kohlen- und Erzbesitz und Betriebsanlagen (Hochöfen, Stahl- und Walzwerke) in Ohio und West-Virginia; die Southern Iron & Steel Co. in Alabama, ein vielfach rekonstruiertes, seit 1910 in Receiverschaft befindliches gemischtes Werk mit Erz und Kohlenbesitz; die Inland Steel Co. in Chicago; die Youngstown Sheet & Tube Co.; die American Steel Foundries Co. etc.

Kapital und Produktion amerikanischer Stahlwerke.

Das Aktienkapital und die Bondsschuld (auch Notes etc.) der Steel Corp. und von einigen der unabhängigen Stahlwerke nach dem letzten Geschäftsbericht, ferner die Verkäufe und einige Produktionsziffern folgen nachstehend. Die Verkäufe der Steel Corp., als „Bruttoverkäufe und Gewinne“ ausgewiesen, stellen das gesamte Geschäft dar, das ihre Betriebsgesellschaften zur Verrechnung gebracht haben. Sie schließen auch die Verkäufe dieser Gesellschaften unter einander in sich, ferner die Brutto-Einnahmen der Verkehrsanstalten für sowohl den Untergesellschaften als auch dem Publikum geleisteten Dienste.

Bei den Produktionsziffern ist zu beachten, daß wie bei der Steel Corp. so auch bei den meisten anderen Stahlwerken die Erzeugung im Jahre 1912, aber auch schon 1911/12 wesentlich größer als je in einem Jahr zuvor war.

Datum des letzten Abschlusses		Doll.	Kohle Mill. t	Erze Mill. t	Roh-eisen (Mill. t)	Rohstahl Mill. t	Verkäufe (Mill. Doll.)
U. S. Steel Corp.	Stamm-A.	508 302 500	5,90 ¹⁾	26,43	14,19	16,90	745,50 ²⁾
31. 12. 1912	Vorz.-A.	360 281 100					
	Bonds	643 129 931					
Pennsylv. Steel	Stamm-A.	10 750 000	0,73	1,75	0,60	0,81	—
31. 12. 1912	Vorz.-A.	20 560 800					
	Bonds	19 271 000					
Lackawanna Steel	Stamm-A.	34 728 000	—	—	1,01	1,06	27,27
31. 12. 1912	Bonds	41 619 000					
Republic Iron & Steel . . .	Stamm-A.	27 191 000	0,86	1,72	1,01	0,96	28,98
30. 6. 1912	Vorz.-A.	25 000 000					
	Bonds	17 932 287					
Colorado Fuel & Iron . . .	Stamm-A.	34 235 500	4,04	0,81	0,43	0,49	24,27
30. 6. 1912	Vorz.-A.	2 000 000					
	Bonds	20 813 000					

Die anderen Gesellschaften geben ihre Produktions- und Umsatzziffern nicht oder nur zum Teil bekannt, so daß sie in die obige Tabelle nicht einbezogen werden können. Über Kapital und Ver-

¹⁾ Außer diesen 5,90 Mill. t Kohle noch 16,72 Mill. t Koks.

²⁾ Für das Jahr 1912 wurde zum ersten Mal der Absatz an Abnehmer außerhalb der Steel Corp. ausgewiesen. Dieser betrug 494,64 Mill. Doll.

kaufe nach den letzten Geschäftsberichten (Datum in Klammern) instruiert die nachstehende Tabelle:

	Stamm-A. Doll.	Vorz.-A. Doll.	Bonds Doll.	Verkäufe Mill. Doll.
Cambria (31. 12. 1912)	45 000 000		2 000 000	
Crucible Steel (31. 8. 1912)	24 578 400	25 000 000		19,26
Pittsburg Steel (30. 6. 1912)	7 000 000	10 500 000		11,42
Bethlehem Steel (31. 12. 1912)	14 862 000	14 908 000	34 272 033	
Sloss-Sheffield (30. 11. 1912)	10 000 000	6 700 000	4 000 000	
La Belle Iron Works (30. 6. 1911)	9915 400		2 164 500	10,38
Inland-Steel (30. 6. 1911)	6 316 821		2 550 000	9,82 ¹⁾

4. American Sugar Refining Co. (Zuckertrust).

Konzentration vor der Trustbildung. Die Zucker-Raffinerie gehört zu den Gewerbszweigen, in denen die Trustbildung schon frühzeitig begann. Eine starke Betriebskonzentration bereitet den Boden für den Zusammenschluß zu einem Trust vor. Der Rohrzucker wurde aus Cuba und von anderen Rohrzuckergebieten eingeführt; aus Europa wurde Rübenzucker bezogen. Für die Errichtung von Raffinerien konnten demnach nur wenige, durch ihre geographische Lage geeignete Hafenplätze in Betracht kommen. Von den bei Gründung des Trusts im Jahre 1887 in diesen einbezogenen achtzehn Raffinerien waren sieben in Brooklyn, vier in Boston und zwei in New-Orleans. Die kostspieligen Betriebsanlagen und noch mehr die Notwendigkeit bedeutender Kapitalsaufwendungen zur Ausnützung der Konjunktur sowohl im Zusammenhang mit dem Rohstoffeinkauf als auch mit dem Verkauf der fertigen Ware begünstigten die Konzentration ebenfalls. Zudem erleichterte eine Krisis im Zucker-Raffineriegeschäft in der Mitte der 80er Jahre die Bildung des Trusts, von dem man eine Regelung der Produktion erwartete.

Sugar Refineries Co.: Mit der Tätigkeit des Zuckertrusts und seinem **der erste Zuckertrust.** Einfluß auf die Verhältnisse in der gesamten Zuckerindustrie beschäftigt sich eingehend, auf 217 gedruckten Seiten, eine Anklageschrift der Regierung, die am 28. November 1910 beim Circuit Court in New York gegen die American Sugar Refining Co. und die von ihr kontrollierten und mit ihr verbündeten Gesellschaften wegen Verletzung des Antitrustgesetzes einen Prozeß anstrebte. Insgesamt wurden 29 Gesellschaften und verschiedene ihrer Funktio-

¹⁾ Für 1909/10.

näre angeklagt, darunter das Haupt der Mormonenkirche als Präsident einer mit der Am. Sugar Ref. verbündeten Gesellschaft, der Utah Idaho Sugar Co.

Den Havemeyers war es gelungen, 18 von 23 Raffinerien unter ihre Kontrolle zu bringen und sie bildeten 1887 die Sugar Refineries Co., indem die Aktien der einbezogenen Gesellschaften gegen Certifikate der Sugar Refineries eingetauscht wurden. Dieser mit einem Aktienkapital von 50 Mill. Doll. gegründete Trust, der 90 % der Produktion von raffiniertem Zucker kontrollierte, wurde 1890 für ungesetzlich erklärt. Übrigens nicht wegen Beschränkung der Konkurrenz, obwohl er die Mehrzahl der erworbenen Raffinerien geschlossen hatte, sondern mit der Begründung, daß die einbezogenen Gesellschaften ihren Charter verwirkt hätten, da sie die Tätigkeit, zu der sie durch ihn autorisiert worden waren, seit Verschmelzung im Trust nicht mehr ausübten.

Am. Sugar Refining Co.: Im Januar 1891, also ein halbes Jahr nachdem der zweite Zuckertrust, das Sherman'sche Antitrustgesetz in Kraft getreten war, wurde die American Sugar Refining Co. mit 50 Mill. Doll. (je 25 Mill. Vorzugs- und Stammaktien) organisiert. Sie kaufte die in ihrem Vorgänger vereinigten Gesellschaften an und erhöhte im Jahre 1892 ihr Kapital um je 12,5 Mill. Doll. Stamm- und Vorzugsaktien behufs Erwerbung von weiteren Raffinerien, so daß sie damals 98 % der gesamten Erzeugung unter ihrer Kontrolle hatte, also ein beinahe vollkommenes Monopol besaß. — (Eine weitere Erhöhung des A. K. um je 7,5 Mill. Doll. Stamm- und Vorzugsaktien, die zum Parikurs angeboten wurden, erfolgte 1901. Seither blieb das A. K. unverändert; es besteht aus je 45 Mill. Doll. Stamm- und Vorzugsaktien.) Die Erwerbung nahezu aller Raffinerien wurde gerichtlich untersucht. Im Jahre 1894 entschied aber der Oberste Gerichtshof im Knight-Fall, daß die Gesellschaft kein Monopol im Sinne des Sherman'schen Antitrustgesetzes darstelle. (Inmitten der Verfolgungen, denen alle großen Gesellschaften wegen angeblicher Monopolisierungstendenzen gegenwärtig ausgesetzt sind, mutet dieses Urteil, wie aus einer verschollenen Gedankenwelt stammend, ganz sonderbar an.)

Die Am. Sugar kontrolliert Über die Konkurrenzverhältnisse im Jahre
nach Angabe der Regierung 1910, also zu jener Zeit, als die jüngste An-
70 % des Raffineriegeschäftes. klage eingebracht wurde, äußerte sich diese
folgendermaßen: Die Angeklagten handeln im Einvernehmen und ohne
Konkurrenz; sie erzeugten und verkauften in den letzten drei Jahren
von 1907 bis 1909 mehr als 72 % von allem nicht aus inländischen

Rüben hergestellten raffinierten Zucker, der in den Vereinigten Staaten konsumiert wurde. Ausgenommen die Revere Sugar Refining Co. mit einer relativ nur kleinen Raffinerie in Boston seien sämtliche Unternehmungen der Rohrzucker-Raffinerie-Industrie, bei denen anscheinend keiner der Angeklagten interessiert sei, erst seit 1892 (also nach Gründung des Trusts) ins Leben gerufen worden. (Übrigens — nebenbei bemerkt — ein Beweis, daß der Trust das Entstehen neuer Konkurrenz nicht zu verhindern vermochte.) Die Angeklagten wurden beschuldigt, daß sie die Preise sowohl von Rohzucker wie von Raffinade fixieren und kontrollieren.

Die amerikanische Durchschnittsproduktion von raffiniertem Rohrzucker für die drei Jahre von 1907 bis 1909 wurde in der Anklageschrift mit 5588 Mill. lbs. respektive 2,5 Mill. t ausgewiesen. (1 t = 2240 lbs.) 1571 Mill. lbs. respektive 28 % entfielen auf die unabhängigen Produzenten, und zwar 558 Mill. lbs. auf Arbuckle Bros., 446 Mill. lbs. auf die Federal Sugar Refining Co., der Rest auf einige andere Gesellschaften, unter denen die bereits genannte Revere Sugar Refining Co. eine nur wenig bedeutende Position einnimmt. 4017 Mill. lbs. wurden von der Am. Sugar Ref. Co. und den ihr verbündeten Gesellschaften erzeugt; darunter 2882 Mill. lbs., also ca. 52 % der gesamten Raffinerie-Produktion aus Rohrzucker von der Am. Sugar Ref. Co. selbst und von Gesellschaften, deren Aktien vollständig in ihrem Besitze sind; der Rest von 1135 Mill. lbs. von Gesellschaften, an denen die Am. Sugar interessiert ist, und zwar 675 Mill. lbs. (ca. 12 %) von der National Sugar Refining Co.

An der Rübenzuckerproduktion war nach der Anklageschrift der Konzern der Am. Sugar Co. in den drei Jahren von 1907 bis 1909 mit 64 % der gesamten Erzeugung der Ver. Staaten resp. mit 290 000 t beteiligt. Von 37 Gesellschaften mit 66 Fabriken, die zurzeit mit der Erzeugung von raffiniertem Zucker aus inländischen Rüben beschäftigt seien, beherrschten die Angeklagten durch die Am. Sugar und anderweitig im Wege von Aktienbesitz 14 Gesellschaften mit 32 Fabriken und arbeiteten mit ihnen gemeinsam.

Von dem gesamten raffinierten Zucker, sowohl Rüben- wie Rohzucker, der in den Vereinigten Staaten im Jahre 1909 verbraucht wurde, erzeugten die angeklagten Gesellschaften nach Angabe der Klageschrift der Regierung über 2,2 Mill. t, das ist ungefähr 70 % des gesamten Konsums.

Abstossung von Zur Feststellung des Ausmaßes, in dem die Am. Sugar
Beteiligungen. selbst die Kontrolle über das Zuckergeschäft innehat, ist demnach die Untersuchung wichtig, wie weit die Am. Sugar

die Gesellschaften, an denen sie beteiligt ist, auch tatsächlich beherrscht. Am 31. Dezember 1910 wies sie Effektenbesitz im Buchwerte von 21 397 391 Doll. aus. Darunter war die Beteiligung an zwei Rohrzuckerraffinerien, und zwar der — inzwischen verkaufte — halbe Anteil an der Western Sugar Refining mit einer Raffinerie in San Francisco, ferner 5,13 Mill. Doll. Nom. Vorz. Akt. im gleichen Buchwert (von insgesamt je 10 Mill. Doll. Vorzugs- und Stammaktien) der National Sugar Ref. Co. Was die 14 Rübenzuckerbeteiligungen betrifft, so war die wichtigste die Great Western Beet Sugar Co., die neun Rübenzuckerfabriken in Colorado mit ungefähr 120 000 t Produktionsfähigkeit Zucker und außerdem das A.K. von zwei anderen Fabriken¹⁾ besitzt und die in einem Prospekt vom März 1911 als das „größte Rübenzuckerunternehmen der Welt“ bezeichnet wurde. Die Am. Sugar besaß 5,16 (von insgesamt 13,63) Mill. Doll. Vorz.-Akt. und 3,62 (von insgesamt 10,54) Mill. Doll. Stammaktien der Great Western Beet Sugar Co., ferner 49 % von insgesamt 9,45 Mill. Doll. Vorz.-Akt. der Utah Idaho Sugar Co., deren Stammaktien-Kapital nur 1470 Doll. beträgt. Während des Jahres 1911 wurde der gesamte Besitz an der Western Sugar Ref. und an einem Rübenzucker-Unternehmen, ferner ein Teil des Aktienbesitzes an zwei anderen Rübenzucker-Gesellschaften, darunter an der erwähnten Great Western Beet Sugar, verkauft²⁾).

Gegenüber der Anklage der Regierung erklärte die Gesellschaft, daß sie kein Monopol habe, daß sie Rohzucker nicht produziere und den Preis des Rohmaterials nicht kontrollieren könne. Sie sei dem schärfsten Wettbewerb unterworfen, kontrolliere einschließlich ihrer Rübenzuckerinteressen ungefähr 51 % des Zuckergeschäftes des Landes und suche den Wettbewerb nicht einzuschränken noch den Konsum zu bedrücken.

Die Zuckerstatistiker Willett & Gray wiesen den Verbrauch der

¹⁾ Mit diesen zwei Fabriken waren es 14 Rübenzucker-Unternehmungen, an denen die Am. Sugar beteiligt war.

²⁾ Abstossung der National Sugar Ref. Co. Im Februar 1913 bot die Am. Sugar 5 Mill. Doll. ihrer National Sugar Ref. Aktien, also beinahe ihren gesamten Besitz ihren Aktionären zu pari zum Bezug an. Im Jahre 1912 waren die 10 Mill. Stammaktien der National Sugar im Verlauf eines Prozesses, weil ohne Gegenwert abgegeben, annulliert worden. Es gibt also seither nur mehr 10 Mill. Doll. Aktien dieser Gesellschaft. Bei der Abstoßung dieser sehr wichtigen Beteiligung ist zu beachten, daß die Am. Sugar Co., wie im Geschäftsbericht für 1911 mitgeteilt wurde, 20206 Aktionäre hatte, daß sie also die Kontrolle über diese Gesellschaft vollkommen aufgegeben hat.

Vereinigten Staaten von raffiniertem Zucker für 1912 mit 3,44 Mill. t aus. Davon entfielen 1,32 Mill. t. (38,48 %) auf die American Sugar ¹⁾.

Rückgang des Anteils der Am. Den Anteil der Sugar Refining an dem Sugar am Zuckergeschäft. Zuckerkonsum der Vereinigten Staaten wiesen Willett & Gray seit 1900 folgendermaßen aus (in Prozent):

1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912
67,3	57,9	57	55,2	58,1	52,9	51	49,3	45,1	45,1	42,1	42,1	38,5

Der Anteil der American Sugar am Gesamtabsatz, der wie erwähnt 1892 98 Prozent betrug, ist nach dieser Aufstellung sehr bedeutend und beinahe ununterbrochen zurückgegangen. Trotz der bedeutenden Zunahme des Konsums hat sich die Erzeugung der

¹⁾ Zum Verständnis der ziemlich komplizierten Verhältnisse auf dem amerikanischen Zuckermarkt seien nachstehend einige statistische Angaben angeführt.

Verbrauch von raffiniertem Zucker in den Ver. Staaten im Kalenderjahre 1912. — Schätzung in Willett & Gray's „Sugar Trade Journal“ vom 9. 1. 1913. Erzeugt von:

Am. Sugar Refining	1 324 221 t resp.	38,48%
Unabhängigen Raffinerien	1 586 120 t „	46,09%
Inländischen Rübenzuckerfabriken . .	516 575 t „	15,01%
Hawaii und ausländischen Raffinerien	14 251 t „	0,42%
	<u>3 441 167 t resp.</u>	<u>100%</u>

Zuckereinfuhr der Ver. Staaten im Kalenderjahr 1912. „Deutsche Zucker-Industrie“ vom 18. 4. 1913.

Roher Rübenzucker	73 871 t
roher Rohrzucker	2 081 036 t
	<u>2 154 907 t</u>
raffinierter Zucker	3 580 t
	<u>2 158 487 t</u>

Der größte Teil dieser Einfuhr, die einen Wert von 118,47 Mill. Doll. repräsentierte, entfiel auf Cuba.

Die Zuckerlieferanten der Ver. St. nach einer Eingabe der Hawaii-Pflanzer aus Anlaß der Zolltarif-Revision, die vom „International Sugar Journal“ Februar 1913 veröffentlicht wurde.

	1903/04	1912/13
	Erzeugung	Erzeugung (geschätzt)
Rübenzucker in den Ver. St.	208 135 t	625 000 t
Louisiana und Texas (Rohrzucker)	215 000 t	170 000 t
Cuba	1 040 228 t	2 250 000 t
Hawaii	328 103 t	500 000 t
Portorico	130 000 t	340 000 t
Philippinen	84 000 t	200 000 t
	<u>2 005 466 t</u>	<u>4 085 000 t</u>

Die Einfuhr aus Hawaii und Portorico geschieht zollfrei; die aus den Philippinen nach dem Gesetz vom 5. August 1909 (bis zu 300 000 t) ebenfalls zollfrei. Cuba genießt seit 1903 eine Zollermäßigung von 20%. Ferner wird Zucker aus Java und anderen Ländern eingeführt.

American Sugar selbst verringert. Die große Differenz zwischen dieser Statistik und dem von der Regierung herausgerechneten Anteil der American Sugar am Gesamtgeschäft erklärt sich daraus, daß Willett & Gray die Gesellschaften, an denen die American Sugar interessiert ist, ihr nicht zurechnen.

Die Spannung zwischen dem Rohzuckerpreis und der Raffinade (Granulated) schwankte im Jahresdurchschnitt von 1904 bis 1912 nach Willett & Gray von 0,76 und 0,98 Cents pro lb. An dieser Marge ist aber die Am. Sugar Refining allein interessiert, und die Behauptung der Regierungsanklage, daß die American Sugar auch den Rohzuckerpreis kontrolliere, ist vollkommen unbegründet. Sie hat Einfluß auf den Rohzuckerpreis, soweit eben ein großer Käufer den Markt beeinflussen kann. Indessen werden die Zuckerpreise auf dem Weltmarkt festgesetzt, und es kann zwar bei dem Dilettantismus, der in allen wirtschaftspolitischen Fragen in Amerika sich ganz besonders breit macht, und bei den Angriffen gegen die Trusts nicht Wunder nehmen, daß im Jahre 1911 für die Zuckerteuerung die Am. Sugar Refining verantwortlich gemacht wurde, und daß namentlich auch die Hausfrauen gegen den Zuckertrust viele Resolutionen faßten. Die Ursache der Zuckerteuerung in jenem Jahr war aber die schlechte Rübenenernte in Europa.

Amerika steht in bezug auf den Zuckerkonsum weitaus an erster Stelle, und selbst der Verbrauch pro Kopf der Bevölkerung ist in Amerika ungefähr doppelt so groß wie in Deutschland und ungefähr so groß wie in England, wobei noch in Betracht zu ziehen ist, daß England einen sehr bedeutenden Export von Zuckerwaren hat. Ihren Zuckerbedarf decken die Vereinigten Staaten nur zum geringen Teile selbst, und zwar durch den Louisiana-Rohrzucker, der von den dortigen Raffinerien verarbeitet wird, woran die Am. Sugar überhaupt nicht beteiligt ist, ferner durch den selbst gebauten Rübenzucker und im Wege des Imports. Die Rübenzucker-Kultur hat sich seit Beginn der 90er Jahre in einigen Staaten im Westen und fernen Westen, namentlich in Michigan, Colorado, Utah und Californien mit Erfolg einzubürgern begonnen, liefert aber erst ungefähr eine halbe Million t Zucker. Auch bleibt sowohl der Durchschnittsertrag an Rüben, wie deren Zuckergehalt hinter den z. B. in Deutschland erzielten normalen Resultaten noch zurück. Durch die von der demokratischen Partei geplante Aufhebung der Zuckerzölle würde übrigens die amerikanische Rohzuckerproduktion, sowohl die von Rohr- wie von Rübenzucker stark geschädigt werden. $\frac{3}{4}$ des gesamten Rohzuckerbedarfes werden importiert, und zwar vornehmlich aus Cuba, ferner von den Hawaii-Inseln, Portorico, Philippinen etc. Die Am. Sugar erklärte,

weder direkt noch indirekt an der Zuckerproduktion in den genannten Ländern oder sonst im Ausland beteiligt zu sein. Anderseits behauptete die Anklageschrift der Regierung, daß sie der — übrigens mitangeklagten — Cuban-American Sugar Co., einem der größten Produzenten in Cuba, Vorschüsse gewährt und dadurch auf sie Einfluß genommen habe.

Untersuchung. Eine Spezialkommission, die auf Grund einer Resolution des Repräsentantenhauses im Mai 1911 mit der Untersuchung der Verhältnisse in der Zuckerindustrie betraut wurde behufs Feststellung, ob Verletzungen des Antitrustgesetzes vorgekommen seien, legte am 17. Februar 1912 ihren vom Vorsitzenden Thomas W. Hardwick und allen Mitgliedern unterfertigten Bericht vor. In diesem wurde festgesetzt, daß ein Zuckertrust bestünde, und daß die Am. Sugar Refining Co. 62,39 % der gesamten Zuckerindustrie kontrolliere und ein großes Interesse am Rübenzuckergeschäft habe. Die Kommission machte aber keine Vorschläge, was für Maßnahmen gegen den Trust zu ergreifen seien. Das Verhältnis zu dem größten Konkurrenten, Arbuckle Bros, wurde als ein Zustand bewaffneter Neutralität bezeichnet. Der Bericht verurteilte die ursprünglichen Gründer, nannte aber die gegenwärtigen — respektive damaligen — 18 000 Besitzer schuldlose Käufer der Aktien, die von den Gründern auf sie abgeladen worden seien.

Der Bericht erkennt die Argumente zugunsten des Großbetriebes in der Industrie und die durch ihn ermöglichte Verbilligung der Produktion an, lehnt aber die Doktrin ab, daß die Regierung sich auf den Standpunkt stellen müsse, daß der Wettbewerb monopolistischen Kombinationen Platz zu machen habe, und daß sie zu diesem Zwecke die großen Trusts legitimieren und regeln müsse. Es mag wahr sein, daß große industrielle Kombinationen billiger produzieren können als kleinere mit einander konkurrierende Unternehmungen. Da aber die Konkurrenz an und für sich der Hauptantrieb der billigeren Produktion sei, „so scheint es uns, daß das Fehlen der Konkurrenz schon für sich der Anreiz zu laxen Methoden, zu kostspieligerer Produktion sei, was die aus der Cooperation entspringenden Vorteile mehr als aufwiegt.“ Wenn große Trusts billiger produzieren, könnten sie billiger verkaufen als kleinere konkurrierende Unternehmungen. Daß sie dies aber ohne gesetzlichen Zwang tun würden, sei undenkbar. Sie durch Gesetz zu zwingen, den Konsumenten angemessen zu behandeln und ihm bloß einen angemessenen Preis zu berechnen, sei die einzige Bedingung, unter der ihre Existenz in Betracht gezogen werden könnte. Diesen Weg zu gehen, die

Warenpreise gesetzlich zu fixieren, sei es durch Kommission oder auf andere Weise, hiesse aber der Regierung eine gefährliche Macht übertragen, die Bürger der Individualität berauben und die Nation in einen extremen Paternalismus hineintreiben. Wettbewerb und Individualismus seien die großen Mittel, die durch alle Zeitalter als Schutz gegen die jetzt drohenden Übel genügten. Wir sind noch nicht bereit, eine Grabschrift für sie zu schreiben.

Der Bericht führt weiter aus, daß seit 1907 neue Faktoren die Kontrolle über die A. Sugar R. Co. erlangt hätten, und daß die Zeugen aussagen keine Fortsetzung der Politik der Investitionen in konkurrierenden Gesellschaften erkennen ließen. Im Gegenteil seien einige der früher erworbenen Besitzungen verkauft worden. Durch diese Feststellung wolle aber die Kommission nicht die Meinung ausdrücken, daß selbst seit 1907 die A. S. R. Co. nicht im Widerspruch zum Antitrustgesetz existiere. Ferner heißt es über die Kapitalisierung, die große Majorität der Aktionäre habe die Aktien zu 120 bis 130 erworben; die Aktiva, die im Verlaufe von zwanzig Jahren guten Geschäftsganges erworben worden seien, seien so groß, um die Annahme zu rechtfertigen, daß Besitz vorhanden sei, der dem von den gegenwärtigen Aktionären bezahlten Preise entspreche.

5. Die Fleischtrusts.

In der Beef-Industrie nehmen die nachfolgenden Großschlächtereien eine hervorragende Position ein, über deren Kapitalien und — teilweise auch — Absatz die den letzten Geschäftsberichten entnommenen Angaben informieren (in Mill. Dollars):

	Akt.-Kap.	Bonds-schuld	Surplus	Absatz
Swift & Co. (30. 9. 1912)	75	5	26 ¹⁾	„über 300“
Armour & Co. (2. 11. 1912)	20	30	80,19	
Sulzberger & Sons Co. (30. 9. 1911)	30	5,14	2,94	
Morris & Co., (2. 11. 1912)	3	11,90	24,62 ²⁾	
Cudahy Packing Co. (2. 11. 1912)	12	4,27	3,79	90,44
National Packing Co. ³⁾	15			

Swift & Co., deren Aktien an der Chicagoer und Bostoner Börse gehandelt werden, haben von jeher ziemlich ausführliche Angaben über ihren finanziellen Status veröffentlicht, während von Armour, Morris

¹⁾ Außerdem 5,50 Mill. Doll. Reserven.

²⁾ Außerdem 3,22 Mill. Doll. Reserven.

³⁾ Im Sommer 1912 aufgelöst.

und der Cudahy Packing Co. die Familiengründungen darstellen und deren Aktien im Besitz ganz enger Kreise sind, erst im Jahre 1909 gelegentlich der Begebung von Bonds nähere Mitteilungen gemacht wurden. Die Sulzberger-Aktien wurden bei der Umgründung im Jahre 1910 dem öffentlichen Markt zugeführt, sie sind gleich den Swift-Aktien auch an der Amsterdamer Börse eingeführt. — Der Umfang der Verkäufe wird in den Geschäftsberichten nur von Armour & Co. und von der Cudahy Packing Co. angegeben. Sulzberger & Sons gaben in einem Prospekt vom Februar 1912 ihr Jahresgeschäft auf ca. 100 Mill. Doll. an.

Swift & Co. wurde 1885 in Illinois zur Übernahme der Geschäfte von G. F. Swift mit 300 000 Doll. inkorporiert. Das Aktienkapital wuchs rasch, bis 1902 auf 25, 1911 auf 75 Mill. Doll. Swift und Armour sind die größten von den obigen als „Big Six“ bezeichneten Großschlächtereien, und zwar dürfte Swift in bezug auf den Absatz Armour noch überlegen sein. — Die Dividende beträgt seit 1898 7 %.

Armour & Co. wurden 1900 mit 20 Mill. Doll. Aktienkapital in Illinois inkorporiert, um gemeinsam mit drei anderen Armour-Gesellschaften den Geschäftsbetrieb der bereits seit ungefähr 25 Jahren bestandenen Firma Armour & Co. zu übernehmen. Im Gegensatz zu Swift haben Armour & Co. keine Kapitalerhöhung vorgenommen. Hingegen erfolgte 1909 die Emission von 30 Mill. Doll. Bonds. — Für 1910 und 1912 wurden je 10 % Dividende verteilt. In anderen Jahren wurde über die Verteilung von Dividenden keine Mitteilung gemacht.

Sulzberger & Sons Co., in New York inkorporiert, gingen 1910 aus der Schwarzschild & Sulzberger Co. hervor, deren Anfänge bis 1853 zurückreichten. Von dem Aktienkapital von 30 Mill. Doll. sind 20 Mill. Doll. Common Stock, 10 Mill. Doll. 7 % Preferred Stock.

Morris & Co. wurden 1903 zur Übernahme von Nelson Morris & Co. in Maine inkorporiert. Zur gleichen Gruppe gehört die Fairbank Canning Co.

Die Cudahy Packing Co., 1887 als Armour Cudahy Packing Co. gegründet, besteht unter der gegenwärtigen Firma seit 1890, nachdem die Cudahys den Anteil der Armours angekauft hatten. Das Aktienkapital, das 1890 3,5 Mill. Doll. betragen hatte, ist auf 12 Mill. Doll. angewachsen, davon sind 10 Mill. Doll. Stamm-, 2 Mill. Doll. 6%ige Vorzugsaktien.

Die National Packing Co. wurde im März 1903 in New Jersey als Holding Company zur Übernahme von verschiedenem Besitz von Swift & Co., Armour & Co. und Morris & Co. ins Leben gerufen. Diesen drei Gesellschaften gehörte das A. K. der National Packing Co., die sich im Sommer 1912 auflöste.

Die „Big Six“ kontrollieren Die Vorteile und Ersparnisse beim Viehverkauf 45% des Geschäftes. an wenigen Plätzen und bei der Schlachtung in großen Schlachthäusern trugen frühzeitig zur Konzentrierung dieses Industriezweiges bei. Nach dem Bericht des Bureau of Corporations¹⁾ wurden im Jahre 1900 69,07 % aller in den Vereinigten Staaten in Schlachthäusern — en gros — geschlachteten Rinder und ungefähr die Hälfte der Schweine und Schafe in Chicago, Kansas City, South Omaha, St. Louis und St. Joseph geschlachtet; davon 1,67 Mill. Rinder, resp. 30,14 % der Gesamtzahl — 5,53 Mill. Stück — allein in Chicago (gegen bloß 5½ % in New York). Das Anwachsen der Groß-Schlächtereien wurde ferner dadurch befördert, daß je mehr der industrielle Osten sich auf die Fleischversorgung aus den Mais-Staaten am Mississippi und aus den Prärie-Staaten noch weiter im Westen angewiesen sah, an Stelle des Transportes von lebendem Vieh die bequemere und billigere Beförderung des für den Verbrauch fertig hergerichteten Fleisches trat. Nach dem erwähnten Bericht schlachteten die sechs Großbetriebe in den acht Zentren des Schlächtereibetriebes, d. i. in den bereits genannten fünf Städten, ferner in Forth Worth, Sioux City und in South St. Paul 1903 nahezu 98 % der Rinder. Indessen ist ihr Anteil am gesamten Beef-Geschäft trotzdem kleiner als gewöhnlich angenommen wird. Denn von den ca. 12½ Mill. Rindern, die — die Kälber nicht eingerechnet — 1903 in den Vereinigten Staaten überhaupt geschlachtet wurden, entfielen auf die „großen Sechs“ 5 521 697 Stück resp. ca. 45 %. Die Großstädte östlich von Pittsburg sind die wichtigsten Absatzgebiete der Großschlächter. Diese deckten in New York ungefähr 75 %, in Boston mehr als 85 %, in Philadelphia ca. 60 % des gesamten Fleischbedarfes. Wo die Großschlächter nicht hinliefern, ist das Feld in der Hauptsache für die lokalen Schlächter frei, die — ausgenommen die Neu-Englandstaaten und New York — fast ihren gesamten Viehbedarf aus der unmittelbaren Umgegend beziehen, so daß sie dadurch die Vorteile des Großbetriebes zum Teil wettmachen können. Übrigens schlachten auch diese lokalen Betriebe jährlich bis 40 000 Stück Rinder, so daß also auch sie zum Teil große Unternehmungen, wenn auch natürlich nicht im Maßstab der „big six“ darstellen. Die Konkurrenz durch Unterbietung im Wege von ruinösen Preisen aus dem Geschäft herauszudrängen, sei im Beef-Geschäft deshalb unmöglich, weil eine geringe Anzahl von Großstädten die hauptsächlichsten Märkte seien, so daß die Trusts durch eine solche Preispolitik in erster Reihe sich

¹⁾ Report of the Commissioner of Corporations on the Beef Industry, March 3, 1905; eine erschöpfende Untersuchung der Beef-Industrie von Garfield, die auch für die heutigen Verhältnisse noch zutreffend ist.

selbst schädigen würden. Die Konkurrenz würde noch wachsen, wenn die Großschlächter sich nicht mit einem geringen Nutzen begnügen würden. Denn ein Rohstoffmonopol existiere nicht, und die Investitionen selbst für sehr große Anlagen seien nicht so bedeutend, als daß dadurch bei Aussicht auf größeren Gewinn neue Konkurrenz in größtem Maßstab verhindert werden könnte.

Diese Ausführungen des Corporationsbureau wurden von den Schlächtereigesellschaften in ihren Geschäftsberichten bestätigt. Es gäbe keine Industrie, die mit einem so kleinen Gewinn arbeite, hieß es im Geschäftsbericht von Swift & Co. für 1909/10, und dieselbe Gesellschaft bemerkte in ihrem Geschäftsbericht für 1911/12: „Nie war die Konkurrenz schärfer, nicht nur unter den großen, sondern auch unter den mittleren und kleineren Betrieben.“ Und im Anschluß an den Census von 1909 wurde darauf verwiesen, daß bei einem Anwachsen der Betriebe seit 1904 von 1221 auf 1641 das im Schlächtergewerbe überhaupt investierte Kapital mehr zugenommen habe, als speziell bei den Großschlächtern, so daß von einer Verdrängung der kleinen Konkurrenz nicht gesprochen werden könne.

Organisation der Grossschlächtereien. Die Großschlächtereien sind riesenhaft angelegte Betriebe, in denen die Verwendung von Maschinen und die Teilung der Arbeit soweit als denkbar durchgeführt sind. Das Vieh wird in der Regel im obersten Stockwerk von vier bis sechs Stockwerke hohen Gebäuden geschlachtet, damit es auf dem Wege bis zur vollkommenen Herrichtung des Fleisches auf dazu hergerichteten Schienenwegen von selbst abwärts gleiten kann. Der Bericht bemerkt als charakteristisch für die weitgehende Arbeitsteilung, daß in einem Schlachthaus in Chicago 157 Arbeiter täglich bei zehn Arbeitsstunden 1050 Rinder schlachten und das Fleisch versandtfertig machen. Ihre gesamte Tätigkeit ist in 78 besondere Verrichtungen zerlegt. (Gleichzeitig ein Beweis für die offenbar abstumpfende Einförmigkeit dieser Beschäftigungen, die oft nur aus einem einzigen Handgriff bestehen.) Der größere Teil der geschlachteten Rinder und Schafe wird im frischen Zustande verkauft, während die Schweine nach Entfernung der Lendenstücke zumeist eingepökelt werden. In gefrorenem Zustand hält das Fleisch monatelang; nach dem Auftauen allerdings nur mehr kurze Zeit, und es ist dann auch nicht mehr so wohlschmeckend wie das gekühlte Fleisch, das bei einer Temperatur von etwas über dem Gefrierpunkt ungefähr drei Wochen lang gut genießbar bleibt. — Die Großschlächter beschränken sich nicht auf die Verwertung von Rindvieh, Schweinen, Schafen und Kälbern, sondern sie haben auch den Handel und die Aufbewahrung in Kühlhäusern

von Geflügel und Eiern in ihren Geschäftskreis einbezogen. Der Transport erfolgt in eigenen Kühlwagen, und die Fleischtrusts haben enorme Kapitalien in Rollmaterial investiert. Durch eine große Anzahl von Zweighäusern wird der Verkauf en gros bewerkstelligt. Von größter Wichtigkeit ist aber die Verwertung der Nebenprodukte, die in eigenen Betrieben durch die Schlächtereien selbst zu einer Fülle von Erzeugnissen (Seife, Leim, Dünger, pharmazeutische Produkte etc.) erfolgt.

Verdienst der Grossschlächter: Die Verfasser des amtlichen Berichtes, **1 Pfennig pro Pfund Fleisch.** der zum größten Teil der Ermittlung der von den Schlächtern erzielten Gewinne gewidmet ist, haben zu diesem Zweck die umfassendsten Untersuchungen vorgenommen und sind zu folgendem Resultat gekommen. Vom Juli 1902 bis Juni 1903 wurden in einer bestimmten Anzahl von Betrieben von Armour, Swift und Schwarzschild & Sulzberger 2 017 864 Rinder geschlachtet. Ihr durchschnittliches Lebendgewicht war 1092 Pfund, die durchschnittlichen Kosten 4,45 Doll. per 100 Pfund, die Kosten per Stück beliefen sich auf 48,58 Doll., die Ausgaben für Betrieb und Verwaltung 1,90 Doll. per Stück, die Gesamtkosten also 50,48 Doll. Das Fleischgewicht entsprach 55,68 % des Lebendgewichtes, resp. 609 Pfund per Stück. Der durchschnittlich Nettoverkaufspreis des Fleisches war 6,47 Doll. per 100 Pfund oder 39,32 Doll. per Stück. Der Nettowert der Nebenprodukte war 11,96 Doll. per Stück, der Gesamterlös demnach 51,28 Doll. pro Stück. Es ergab sich mithin ein Durchschnittsprofit von 80 Cents für jedes Rind oder 13,1 Cents per 100 Pfund hergerichteten Fleisches. Für das Jahr 1903/04 wurde auf Grund einer gleichen Berechnung, die sich auf 2 013 658 geschlachtete Rinder erstreckte, ein Gewinn von 82 Cents pro Stück resp. 13,5 Cents per 100 Pfund d. i. etwas über $\frac{1}{8}$ Cent per Pfund in beiden Fällen, ermittelt. Bei diesen Feststellungen wurden die Ausgaben für Schlachten und für Herichten des Fleisches, für Kühlen und Transport, für Verwaltung und Verkauf etc. und in bezug auf die Verwertung der Nebenprodukte der Erlös für die Häute unter Berücksichtigung der Manipulationskosten, der Gewichtsabnahme etc., der Erlös für die Fette, Zunge, Leber, Hirn, Schweiß, Maul, Bries, Talg, Blut, Kopf, Füße, Hörner, Eingeweide, Weichen, Kaldaunen und andere Abfälle auf Grund sorgfältiger Ermittlungen genau berechnet. Zu diesen 80 resp. 82 Cents kommt noch ein Gewinn aus der Erzeugung von Nebenprodukten hinzu, der falls die Rohstoffe für dieselben auf Grund der Marktpreise in Rechnung gestellt werden, auf 25 Cents pro Stück Rind veranschlagt wird, ferner ein Gewinn aus dem Transport in un-

gefähr derselben Höhe. Dazu bemerkt der Bericht (auf Seite 268), daß der Viehzüchter anscheinend wenig Grund zur Klage habe, wenn sein Vieh für nicht viel mehr als 1 Doll. pro Stück über die tatsächlichen Betriebsausgaben hinaus geschlachtet und an den Konsumenten geliefert werde. Andererseits habe in gleicher Weise auch der Konsument wenig Grund zur Klage, wenn er für das hergerichtete Rindfleisch dem Schlächter über dessen tatsächliche Ausgaben hinaus nicht über $\frac{1}{4}$ Cent pro Pfund — also ungefähr 1 Pfennig — zu bezahlen habe. Während der große Umfang des Geschäftsbetriebes den Schlächtern gute Gewinne bei kleiner Profitrate pro Stück ermögliche, erhalte durch die Verringerung der Kosten für das Schlachten und der anderen Ausgaben der Konsument sein Fleisch billiger als es der Fall wäre, wenn das Geschäft in der Hand von lokalen Schlächtereien oder von Betrieben von relativ kleinem Umfang geblieben wäre. Die Ersparnisse in den Betriebskosten und durch Verwertung der Nebenerzeugnisse, die die westlichen Großschlächter im Vergleich zu dem früheren Schlachthausbetrieb erzielen, seien wesentlich größer pro Stück als ihr Gewinn. Damit stimmen auch die Angaben und die Gewinn-Ausweise der Schlächtereien selbst überein. Im Geschäftsbericht für 1911/12 von Swift & Co. wurde bemerkt, daß der Gewinn weniger als $2\frac{1}{2}\%$ der Verkäufe betrug; das sei der kleinste Prozentsatz berechnet auf Kapital und Surplus, seitdem der gegenwärtige Präsident der Gesellschaft sein Amt inne habe. Der Gewinn der Großschlächtereien rühre von der Verwertung solcher Körperteile her, die früher als nutzlos weggeworfen wurden. Die Gewinne kämen weder vom Produzenten, noch vom Konsumenten, sondern von den Nebenerzeugnissen.

Keine Über- Was die finanziellen Resultate der Großschlächtereien be-
kapitalisierung. trifft, so ist in diese ein Einblick am ehesten möglich durch die Geschäftsberichte der Swift & Co. Auch der Korporationsbericht beschäftigt sich mit den Gewinnen der Großschlächter, und im Zusammenhang damit mit der Kapitalisierung der Fleischtrusts, vornehmlich vom Standpunkt des Konsums aus, ob derselbe nicht durch übermäßige Gewinne allzu sehr belastet werde, weniger aber vom Standpunkt des investierenden Kapitals. Der Bericht stellte fest, daß eine Überkapitalisierung nicht stattgefunden hat. Seitens Swift & Co. wurde wiederholt mitgeteilt, daß alle Aktien und Bonds zum Parikurs und für Bargeld ausgegeben worden seien. Die anderen Gesellschaften sind ausgenommen Sulzberger Familiengründungen, und speziell bei diesen lag ein Grund zur Überkapitalisierung überhaupt nicht vor. Im Gegenteil wurden Vermutungen laut, daß die Fleischtrusts ihre Gewinne zu verbergen versuchten. Auch das

scheint indessen nicht der Fall zu sein, zumindest soweit man nach Swift & Co. urteilen kann. Die Dividende dieser Gesellschaft beträgt seit 1898 7 %, und wenn die Gewinne tatsächlich erheblich größer wären, so hätten die informierten Groß-Aktionäre die Aktien, die in weiten Kreisen plziert sind, an sich gebracht. (Zu Beginn 1909 hatten Swift & Co., wie damals mitgeteilt wurde, über 10 000 Aktionäre. Im Jahre 1912 schwankte der Kurs zwischen 98¾ und 109¼.)

Prozess gegen die Grossschlächter. Die hier geschilderten Verhältnisse im Schlächtereigewerbe zeigen, daß ein Beef-Trust nicht besteht. Allerdings könnte man von sechs, resp. seit Auflösung der National Packing Co. von fünf Beef-Trusts sprechen, womit aber nichts anderes gesagt wäre, als daß ein sehr erheblicher Teil der Industrie in den Händen einiger Großbetriebe liegt, die aber nicht nur des monopolistischen Charakters entbehren, sondern im Gegenteil mit einander konkurrieren. Ein Versuch zur Ausschaltung der Konkurrenz und zur Bildung einer Interessengemeinschaft war die Gründung der National Packing Co., die im Jahre 1903 durch Armour & Co., Swift & Co. und Morris & Co. derart gebildet wurde, daß diese der National Packing Co. verschiedene früher mit einander konkurrierende Betriebe überwiesen. Schon vor Bildung der National Packing Co., im Jahre 1902, hatte übrigens die Regierung gegen die genannten drei Gesellschaften als eine ungesetzliche Kombination zur Fixierung der Preise einen Prozeß angestrengt. Um sich dem gerichtlichen Einhaltsbefehl zu entziehen, hätten diese, so wurde in der am 21. März 1910 von der Regierung gegen die National Packing Co. angestrengten Klage ausgeführt, im Jahre 1903 die National Packing Co. gegründet und durch deren Vermittlung jene kartellartigen Vereinbarungen, wegen deren gegen sie der Einhaltsbefehl erlassen wurde, fortgesetzt. Gegen die National Packing Co. erhob die Anklageschrift der Regierung die Beschuldigung, daß sie den an ihr beteiligten Großschlächtern und ihren über das ganze Land verbreiteten Ein- und Verkaufsstellen als Mittel diene, nur zu vereinbarten Preisen Vieh zu kaufen und Fleisch zu verkaufen, und daß zu diesem Zweck von den Großschlächtern einheitliche Kostensätze für das Schlachten der Tiere und einheitliche Verkaufsbedingungen für die Nebenprodukte festgesetzt wurden, und das Absatzgebiet aufgeteilt worden sei. Die Regierung verlangte die Auflösung der National Packing Co. als einer ungesetzlichen Kombination zur Beschränkung des Handels.

Außerdem wurden zehn Großschlächter, darunter der Präsident der Armour & Co. I. Ogden Armour, der Präsident von Swift & Co. L. F. Swift, und der Präsident von Morris & Co. E. Morris, wegen Verletzung des Antitrustgesetzes persönlich unter Kriminalklage ge-

stellt. In diesem am 6. Dezember 1911 beim Schwurgericht in Chicago begonnenen Prozeß wurden die Angeklagten am 26. März 1912 von der zumeist aus Farmern, kleinen Händlern etc. bestehenden Jury einstimmig freigesprochen.

Auflösung der National Packing Co. Die von der Regierung verlangte Auflösung der National Packing Co. wurde im Juli 1912 von dieser freiwillig vorgenommen, indem Swift & Co., Armour & Co. und Morris & Co. entsprechend ihrem Besitz von National Packing Aktien 46 % resp. 40 % und 14 % des Besitzes dieser Gesellschaft zugewiesen wurden.

Die Agitation gegen den Beef-Trust hat indessen nicht aufgehört, und im Juni 1912 wurde eine parlamentarische Kommission mit seiner neuerlichen Untersuchung betraut.

6. Standard Oil Co. (Öltrust).

Im Jahre 1870 ging die Standard Oil Co. of Ohio aus der wenige Jahre vorher gegründeten Firma Rockefeller, Andrews & Flagler als ein ziemlich bescheidenes Unternehmen mit einem Kapital von 1 Mill. Doll. hervor. Die Rockefeller-Gruppe kontrollierte damals erst ungefähr 10 % des Petroleum-Raffineriegeschäftes der Ver. Staaten. Im Verlauf von zehn Jahren erlangte sie aber, namentlich auch durch Absorption der meisten Pipe Lines, eine beherrschende Stellung im Raffineriebetrieb, von dem sie ca. 90 % an sich gebracht hatte. Zur Befestigung dieser monopolartigen Position wurde im Jahre 1882 der Standard Oil Trust derart ins Leben gerufen, daß die Gesamtheit der Aktien von 14 Gesellschaften und die Majorität der Aktien von weiteren 26 Gesellschaften mit dem damit verbundenen Stimmrecht, ferner auch verschiedener Besitz von selbständigen Unternehmern an neun Vertrauensmänner — Trustees — übertragen wurde, die auf diese Weise gegen die Ausgabe von Trustzertifikaten das volle Verfügungsrecht über sämtlichen eingebrachten Besitz erhielten. Von dem Kapital des Standard Oil Trust in Höhe von 70 Mill. Doll. besaßen die neun Trustees 46 Mill. Doll. Im März 1892 entschied der Oberste Gerichtshof von Ohio, daß die Bildung des Standard Oil Trust über die der Standard Oil Co. of Ohio durch ihren Charter erteilte Befugnisse hinausgehe und auf die Schaffung eines Monopols abziele. Am 21. März 1892 beschloß infolge dessen der Standard Oil Trust die Auflösung. Die eingebrachten Aktien wurden indessen nicht ihren ursprünglichen Besitzern zurückerstattet, sondern unter die Inhaber der Trustzertifikate pro rata aufgeteilt, so daß die Trustees, die im Be-

sitze der Majorität der Trustzertifikate gewesen waren, nun im Wege der Aktienmehrheit die Kontrolle über die im Trust vereinigten Gesellschaften erlangten.

Standard Oil of New Jersey. Im Jahre 1897 wurde gegen die Standard Oil Co. of Ohio ein Verfahren eingeleitet mit der Begründung, daß sie sich vom Trust, der noch bestünde, nicht zurückgezogen habe. Noch während des Verfahrens wurde die Standard Oil Co. of New Jersey, eine von jenen Gesellschaften, die dem Standard Oil Trust bei dessen nomineller Auflösung angehörten, deren Zahl damals auf 20 reduziert war, als Holding Corporation für die im Trust zusammengefaßt gewesenen Gesellschaften reorganisiert. Sie erwarb im Umtausch gegen ihre eigenen Titres die Aktien, die im Besitze der neun Trustees gewesen waren, und die nach der Auflösung des Trusts in den persönlichen Besitz der an ihm Beteiligten übergingen. Die New Jerseyer Gesellschaft war demnach sowohl in bezug auf den Besitz wie in bezug auf die Eigentümer nur ein Nachfolger des früheren Trusts. — Ihr autorisiertes A. K. betrug 100 Mill. Doll., davon waren 98 338 300 Doll. ausgegeben. Nach dem Bericht des Bureau of Corporations¹⁾ kontrollierte die New Jerseyer Gesellschaft 10 Raffinerie-, 4 Schmieröl-, 3 Rohöl-, 13 Pipe Line-, 6 Verkaufs-, 16 Naturgas- und 15 ausländische Gesellschaften.

Die Raffinerie-Gesellschaften der St. Oil verarbeiteten nach derselben Quelle im Jahre 1904 84,2 % des von allen Raffinerien verbrauchten Rohöls, resp. 55,70 von insgesamt 66,17 Mill. Faß zu 42 Gallonen (bei einer gesamten Rohölproduktion der Ver. Staaten im Jahre 1904 von 117,08 Mill. Faß). Speziell von Leuchtöl produzierten die Standard Oil-Gesellschaften im Jahre 1904 sogar noch etwas mehr, nämlich 86,5 % der gesamten Produktion. Der Anteil der Standard Oil an der Verarbeitung der hochwertigen Öle, die zur Gewinnung von Leuchtöl besonders geeignet sind, ging also noch über den Durchschnitt hinaus. Vom gesamten Leuchtöl-Export im Jahre 1904 (15,23 Mill. Faß) entfielen auf die Standard Oil Co. 87 %. Von ihrer eigenen Erzeugung führte sie aber bloß 77 % aus, so daß sie also auch von dem Leuchtöl der unabhängigen Produzenten einen bedeutenden Teil exportierte. Den 23 Raffinerien der Standard Oil Co. standen etwa 75 unabhängige Raffinerien gegenüber. Jedoch verarbeitete eine einzige Standard-Raffinerie, jene in Bayonne, New Jersey, im Jahre 1904 mehr Rohöl als

¹⁾ Report of the Commissioner of Corporations (H. K. Smith) on the Petroleum Industry. Part I. May 20, 1907.

sämtliche unabhängige Produzenten. Dies hängt mit der Kontrolle der Standard Oil Co. über die Pipe Lines zusammen, auf der ihre dominierende Stellung überhaupt basiert. Die Behauptung kehrt zwar immer wieder, daß die Standard Oil Co. das Petroleumgeschäft „von der Quelle bis zur Lampe“ in der Hand habe. Das Bureau of Corporations betont indessen, daß „das Monopol dieses Konzerns niemals auf dem Besitz von Rohöl beruhte.“ Nicht mehr als der sechste Teil der gesamten Rohölproduktion des Landes entstammte im Jahre 1905 Quellen im Besitz der Standard Oil Gesellschaft. Durch ihren Einfluß über die Verkehrsmittel hatte die Standard Oil die Konkurrenz aus dem Wege geräumt und das Entstehen neuer Konkurrenz zu verhindern versucht. Dabei ist der Rohöltransport durch die Röhrenleitungen zur Raffinerie und die Beförderung des gereinigten Öles in Fässern, Tankwagen, Tankschiffen an den Platz des Konsums zu unterscheiden. Auf dem Wege von der Raffinerie zum Konsum hatte die Standard Oil infolge von Begünstigungen seitens der Bahnen einen großen Vorsprung vor der Konkurrenz gehabt. Die Veröffentlichung des Berichtes des Bureau of Corporations über den Petroleumtransport im Mai 1906 bewirkte indessen die Beseitigung dieser Mißbräuche. Noch wichtiger für die Vorherrschaft der Standard Oil war der Besitz der Röhrenleitungen. Die Standard hatte nach dem Bericht des Bureau von 1907 ein Röhrensystem von ca. 45 000 Meilen. Den Bau von Röhrenleitungen seitens der Konkurrenz hatte sie durch Prozesse, indem sie sich die notwendigen Wegerechte im Voraus sicherte, oder auf andere Weise zu verhindern gewußt. Andererseits verweigerte sie den Transport von Öl für unabhängige Produzenten oder an unabhängige Raffinerien oder sie berechnete viel zu hohe Tarife und sie beharrte bei dieser Praxis auch, als durch die Hepburn-Bill von 1906 nach dem Beispiel mehrerer Bundesstaaten die Röhrenleitungen auch von Bundeswegen als Common Carriers erklärt wurden. Durch ihren Pipe Line-Besitz wurde die Standard Oil in den Stand gesetzt, ihre Raffinerien an Plätzen zu errichten, von denen aus der Konsum in vorteilhafter Weise befriedigt resp. der Export in günstiger Weise stattfinden kann. So sind von den erwähnten 23 Raffinerien sieben an der atlantischen Küste, darunter fünf in New-York Harbor. Eine der größten Raffinerien ist ferner in Whiting am Michigansee in Indiana unweit von Chicago. Die unabhängigen Raffinerien ohne Pipe Lines konnten nur in der Nähe der Petroleumfelder errichtet werden, weil ein längerer Rohöltransport auf der Bahn zu teuer wäre. Infolgedessen waren diese Raffinerien betreffs der Beförderung des gereinigten Öles an die Konsumplätze im Nachteil und sie konnten daher nur lokale Bedeutung erlangen.

Pipe Lines. Im Anschluß an die erwähnte Bestimmung der Hepburn-Bill hat die Interstate Commerce Commission im Juni 1912 eine Reihe von Pipe Line-Unternehmungen aufgefordert, ihre Tarife zu veröffentlichen. Sie würden demnach in bezug auf die Transportkosten denselben Bestimmungen wie die Bahnen unterworfen sein, und die Stellung der unabhängigen Rohölproduzenten und Raffinerien würde auf diesem Wege gestärkt werden. Die Pipe Lines haben indessen mit der Begründung protestiert, daß ihre Röhrenleitungen nicht für den öffentlichen Gebrauch gebaut wurden, noch willkürlich dazu herangezogen werden können. Die Entscheidung über diese wichtige Frage der amerikanischen Petroleumindustrie wird durch die Gerichte erfolgen ¹⁾. — Die Position der Pipe Lines ist übrigens von jener der Bahnen verschieden. Wenn sie mit dem Transport des eigenen Öles, wie dies in der Regel der Fall ist, hinreichend beschäftigt sind, so kann die Möglichkeit des Öltransportes zu angemessenen Tarifen den unabhängigen Produzenten nur wenig nützen, falls sie zu lange warten müßten. Wichtiger und zweckmäßiger wäre für die unabhängigen Produzenten der Bau eigener Pipe Lines, der unter den heutigen Verhältnissen durch die Standard Oil nicht verhindert werden könnte.

Urteile über die Standard Oil. Über die Standard Oil Co. und ihre Tätigkeit ist eine ganze Literatur entstanden. Der Öltrust ist nicht durchaus abfällig beurteilt worden. So schrieb z. B. Paul de Rousiers ²⁾: „Was immer auch die Ungerechtigkeiten waren, mit deren Hilfe die Standard Oil ihr Monopol erlangt hat, man muß anerkennen, daß vom rein ökonomischen Standpunkt das Monopol günstige Resultate zur Folge gehabt hat. Es war vorteilhaft für die Konsumenten, es erschwert nicht die Situation der Arbeiter und sichert den Eigentümern der Ölfelder einen sehr guten Nutzen lassenden Preis für den von ihnen gelieferten Rohstoff.“

Und bei Baumgarten-Meszleny ³⁾ heißt es auf Seite 160: Yves Guyot gelangt mit seiner Brochure: *Le Trust du Pétrole* zu der Konklusion, „daß die Standard Oil ihre Überlegenheit nicht mißbrauchte, und ihre Einnahmequellen nicht so sehr durch die Ausbeutung ihrer Monopol-Lage als durch die Ausnützung der Röhrenleitung, Wohlfelheit der Raffinerie und durch industrielle und Transportersparungen erhöhen konnte.“

Die Mehrzahl der Autoren und Fachleute hat indessen die Geschäftsgebarung der Standard entschieden verurteilt.

¹⁾ Zu Beginn 1913 entschied der Commerce Court zu Gunsten der Pipe Lines. In letzter Instanz wird der Oberste Gerichtshof zu entscheiden haben.

²⁾ *Les Industries Monopolisées aux Etats-Unis* 1898.

³⁾ *Cartelle und Trusts* 1906.

Der Commissioner of Corporations H. K. Smith unterzog in seinem erwähnten Bericht die Standard Oil Co. hauptsächlich vom Gesichtspunkt ihrer Handlungsweise gegenüber der Konkurrenz einer scharfen und eingehenden Kritik, und der Rechtsanwalt der Regierung Frank B. Kellog beschuldigte die Standard Oil Co. bei der Verhandlung vor dem Obersten Gerichtshof im Januar 1911, daß sie ihre übermäßigen Gewinne durch Benachteiligung des Konsums, Manipulation des Marktes und Unterdrückung des Wettbewerbes erzielte.

Prozess. Am 15. November 1906 strengte die Bundesregierung gegen die Standard Oil Co. of New Jersey und 70 Untergesellschaften wegen Verletzung des Antitrustgesetzes einen Prozeß an, um die Auflösung der Combination herbeizuführen. Mit angeklagt waren sieben Aufsichtsräte der Gesellschaft: John D. Rockefeller, William Rockefeller, H. M. Flagler, John D. Archbold, O. H. Payne, Charles Pratt und der 1909 verstorbene H. H. Rogers, die — ausgenommen diesen letzten — sämtlich zu den neun Trustees gehört hatten. Der Gerichtshof erklärte in seinem Urteil vom 20. November 1909 einstimmig, daß die Standard Oil Co. das Antitrustgesetz verletze, verfügte ihre Auflösung und ordnete zu diesem Zwecke unter anderem an, daß die Muttergesellschaft verhindert werde, die Kontrolle über die anderen angeklagten Gesellschaften durch Aktienbesitz auszuüben, daß die Tochtergesellschaften verhindert werden, zugunsten der Muttergesellschaften Dividenden zu erklären¹⁾. Ferner wurde den Angeklagten verboten, bis zur Einstellung des Betriebes seitens der ungesetzlichen Combination überhaupt zwischenstaatlichen Handel zu treiben. Der Oberste Gerichtshof bestätigte am 15. Mai 1911 das Urteil der unteren Instanz. Sein Urteil war indessen insofern milder, als die Auflösung nicht im Verlauf von einem Monat, wie vom unteren Gericht angeordnet, stattfinden mußte, sondern daß zu diesem Zweck eine Frist von sechs Monaten, vom Erlaß seines hierauf bezüglichen Mandats an, gewährt wurde. Das Mandat wurde am 3. Juni ausgegeben und am 1. Dezember 1911 erfolgte die Aufteilung des Besitzes der Standard Oil Co. of New Jersey an den Aktien von 33 Untergesellschaften.

Insgesamt wurden 2 723 792 Stück Aktien von 32 amerikanischen Gesellschaften im Nominalbetrag von 170 560 055 Doll. aufgeteilt. Für jede Aktie der Standard Oil of New Jersey wurden 173,42 Doll. Nom. in Aktien dieser 32 Gesellschaften gegeben, zumeist also nur ganz geringe Bruchteile; außerdem je eine Aktie zu 1 Pf. Sterl. Nom. der Anglo-American Oil Co., von denen es 983 383 Stück gibt. Die Stan-

¹⁾ Diese Anordnung kehrt bei fast allen Urteilen betreffs Auflösung von Combinationen wieder.

dard Oil Co. of New Jersey blieb übrigens nicht nur als Produktionsgesellschaft (mit Raffinerien in Bayonne, Baltimore etc.) bestehen, sondern es blieb ihr auch Effektenbesitz.

Unmittelbar nach Auflösung der Gesellschaft, am 4. Dezember 1911, reduzierte die Standard Oil Co. of New Jersey die Zahl ihrer Aufsichtsräte von 14 auf 9. J. D. Rockefeller resignierte als Präsident und als Aufsichtsrat und gab damit seine letzte Stellung, die er im geschäftlichen Leben noch inne gehabt hatte, auf. William Rockefeller resignierte als Vizepräsident und Aufsichtsrat. Der Vizepräsident J. D. Archbold wurde Präsident.

Kurssteigerung nach der Auflösung. Nach der Auflösung der Standard Oil Co. erfuhren ihre Aktien eine außerordentliche Aufwärtsbewegung. Als Roosevelt im Jahre 1906 das Verfahren gegen den Trust einleitete, fiel der Kurs in der Woche bis zum 16. November von 596 bis 525. Am 3. August 1907 erfolgte das Sensations-Urteil gegen die Standard Oil of Indiana. Damals gingen die Standard Oil Aktien von 500 bis 466 zurück, und als die Panik von 1907 in der letzten Oktoberwoche ihren Höhepunkt erreichte, wurde ein Tiefkurs von 390 verzeichnet. Am 1. Dezember 1911, als die Auflösung in Kraft trat, wurde für die Summe aller Aktien, die für eine alte Aktie gegeben wurden, da ja diese selbst nicht mehr existierten, ein Kurs von 610 bis 640 notiert. Für die Subsidiaries war der Kurs 300 bis 340, für die Standard Oil ex subs 325 bis 375. Die Muttergesellschaft wurde demnach höher bewertet als alle abgetrennten Tochtergesellschaften zusammen.

Zu Beginn Februar 1913 erklärte die Standard Oil of New Jersey eine Dividende von 40 %, die aus dem Eingang von Forderungen an frühere Untergesellschaften bezahlt wurde. Die alten Aktien notierten damals 1160 bis 1210, die New Jersey Gesellschaft 435, die Subs „en bloc“ 740 bis 775. Im Verhältnis der Bewertung zwischen der Mutter- und den Tochtergesellschaften war demnach eine starke Verschiebung eingetreten. Worauf war aber deren ungewöhnliche Kurssteigerung zurückzuführen? Zuerst suchte man sie mit der Neigung der Börse zu begründen, das Agio nicht so stark wie die Dividenden steigen zu lassen, so daß also eine (Tochter-) Aktie bei z. B. 5 % Dividende eher Pari stehen kann als der alte Trust bei 40 %, wie er sie zuletzt zahlte, 800. Je mehr aber der Standard Oil-Kurs stieg, desto mehr kam man von dieser unzureichenden Erklärung zurück. Die Ursache der Hausse war vielmehr, daß eine Gesellschaft nach der anderen mit Dividendenerhöhungen oder vorteilhaften Bezugsrechten herauskam, die noch weit höhere Gewinne erkennen ließen, als in den be-

reits hohen Dividenden des alten Trusts zum Vorschein gekommen waren. Offenbar war die alte Standard Oil Co., die ja eine Kapitalserhöhung nie vorgenommen, Bezugsrechte nie gewährt hatte, in der Lage, außer den großen Dividenden noch sehr große Rücklagen zu machen. Die weitaus größte Zuwendung wurde den Aktionären einer allerdings weniger bedeutenden Gesellschaft, nämlich der Standard Oil Co. of Indiana zuteil, die im Mai 1912 durch eine Gratis-Aktiendividende von 2900 % ihr A. K. von 1 auf 30 Mill. Doll. erhöhte. Diese Gesellschaft war es, die im August 1907 zu einer Geldstrafe von ungefähr der gleichen Höhe, nämlich 29,24 Mill. Doll. verurteilt worden war. Doch wurde dieses Urteil von der oberen Instanz kassiert. (Vgl. S. 246.)

Das Auflösungsurteil des Obersten Gerichtshofes. Das Urteil des Obersten Gerichtshofes war einstimmig, doch schloß sich ein Richter, Harlan, der Begründung des Urteils durch den Präsidenten des Gerichtshofes White nicht an. Harlan stellte sich auf den Standpunkt, das Shermangesetz sei im wörtlichen Sinn aufzufassen. Der Präsident White hingegen führte aus, es sei die Befugnis, „normale und übliche Verträge zur Förderung des Handels nach allen normalen Methoden abzuschließen,“ nicht verboten. (Diese Erklärung wurde übrigens im Urteil des Obersten Gerichtshofes gegen die Antrazitkohlenbahnen wiederholt.) Die buchstäbliche Auslegung des Gesetzes würde jegliches Recht: Verträge oder Vereinbarungen welcher Art immer in bezug auf das zwischenstaatliche Geschäft abzuschließen, zunichte machen. „Der Mangel jeglicher Definition von restraint of trade, von dem im Gesetz die Rede sei, läßt Raum nur für die eine Schlußfolgerung, nämlich daß ausdrücklich beabsichtigt wurde, die Anwendung des Gesetzes nicht durch eine präzise Definition einzuschränken, sondern zwar die Grenzen klar zu fixieren, die nicht ungestraft überschritten werden dürfen, es aber doch in jedem einzelnen Fall der Entscheidung im Lichte der Vernunft zu überlassen, ob eine bestimmte Handlung oder ein Vertrag von jener Art in Frage komme, gegen die das Gesetz gerichtet sei.“

Wurde durch Auflösung der Trusts das angestrebte Ziel erreicht? Das Urteil gegen den Öltrust fand eine verschiedene Aufnahme, und ebenso erging es dem Urteil gegen den Tabaktrust, das zwei Wochen später gefällt wurde. Die Feststellung im Urteil gegen den Öltrust, daß normale und übliche Verträge, den Handel zu fördern, nicht verboten seien, wirkte beruhigend, obwohl dies eigentlich als selbstverständlich hätte erscheinen müssen. (Nach des neuen Präsidenten Wilson Auffassung vom freien Wettbewerb wäre allerdings ein solches Recht

durchaus nicht selbstverständlich.) (Vgl. S. 249.) Nicht weniger war man in den Kreisen der Industrie mit der Äußerung im Urteil gegen den Tabaktrust zufrieden, daß der große Besitz einer Kombination keine Verletzung des Gesetzes sei, noch auch die Tatsache allein, daß in ihr viele verschiedene Gesellschaften miteinander vereinigt wurden. Desgleichen wurden durch die Art der Aufteilung des Tabaktrusts — in nur wenige Gesellschaften — die Befürchtungen betreffs anderer Industriezweige vermindert, daß durch Auflösung von Trusts in eine große Anzahl von kleinen Gesellschaften die Vorteile der Konzentration verloren gehen, und die betroffenen Unternehmungen in ihrer Leistungs- oder gar in ihrer Lebensfähigkeit ernstlich geschädigt werden könnten. Solche Befürchtungen, die damals etwas zurückgedrängt wurden, sind indessen nicht völlig beseitigt.

Andererseits wurde durch die zwei Urteile die vielfach mit Spannung erwartete Lösung des Trustproblems nicht gebracht, ja nicht einmal näher gebracht. Die Entscheidungen des Obersten Gerichtshofes schufen für die Trusts durchaus nicht mehr Rechtssicherheit, als bis dahin bestanden hatte; sie stellten die Trusts nicht auf eine festere Grundlage. Wie bis dahin schwebte auch seither und schwebt noch immer über allen großen Unternehmungen das Damoklesschwert eines Prozesses, durch den erst festgestellt werden muß, ob ihre Existenz nicht gegen das Antitrustgesetz verstoße.

Vielfach wurden die oberstgerichtlichen Entscheidungen auch heftig bekämpft. Bryan und andere behaupteten, der Oberste Gerichtshof habe das Shermangesetz durch die Interpretation, es sei jeder Fall im Lichte der Vernunft zu beurteilen, seines eigentlichen Inhaltes und Zweckes beraubt; diese Waffe gegen die Monopolbestrebungen stumpf gemacht. (Vgl. S. 236.) Dagegen wurde aber geltend gemacht, daß der Oberste Gerichtshof eine „vernünftige“ Beschränkung der Konkurrenz nicht anerkannt, sondern nur erklärt habe, daß im Lichte der Vernunft festzustellen sei, ob überhaupt eine Beschränkung der Konkurrenz vorliege, daß aber jede Beschränkung der Konkurrenz ungesetzlich sei. Übrigens ist der Oberste Gerichtshof im Urteil gegen die Union Pacific Bahn (vgl. S. 102) über diesen Standpunkt noch hinausgegangen, indem er erklärte, daß eine Kombination auch schon durch die bloße Möglichkeit, die Konkurrenz zu beschränken, gegen das Sherman-Gesetz verstoße.

Was für Resultate wurden nun durch die Auflösung der Trusts erzielt? Auch diesbezüglich sind die Anschauungen verschieden. Viele Kritiker, namentlich solche, die die Urteile überhaupt nicht gelesen haben, und die die Materie nur ganz oberflächlich kennen,

sprechen geringschätzig von „Auflösung“ oder von Komödie, Farce etc. Aber auch abgesehen von solchem nicht ernst zu nehmenden Gerede sind die Meinungen geteilt. Es handelt sich hier eben um die schwierigsten Fragen, so darum, ob auf dem Wege der Auflösung das angestrebte Ziel, nämlich die Wiederherstellung vollkommen freier Konkurrenz erreicht werden kann. (Eine andere hier nicht zu untersuchende Frage ist, ob dieses Ziel überhaupt wünschenswert ist.) Und was könnte getan werden, falls dieses Ziel nicht erreicht wird? Wie und von wem soll festgestellt werden, ob die Konkurrenz tatsächlich hergestellt wurde? Genügt die Auflösung in mehrere große Gesellschaften nicht, dann werden sich die Befürworter dieser Auflösungspolitik die weitere Frage vorlegen müssen, ob eine weitere Aufteilung in kleinere Einheiten vorgenommen werden muß, oder ob es vorzuziehen sei, derlei aufgelöste Gesellschaften unter die ständige Kontrolle einer Behörde zu stellen oder sie vollkommen zu verstaatlichen, in welchen Fällen übrigens die Aufteilung überhaupt überflüssig wäre.

Bei der Auflösung des Tabaktrusts verlangte der Generalanwalt Wickersham, daß der Regierung das Recht vorbehalten werde, während fünf Jahre sich an das Gericht wegen weiterer Maßnahmen zu wenden, falls durch den neuen Zustand keine befriedigenden Verhältnisse geschaffen würden. Das Gericht lehnte indessen dieses Ansuchen ab. Die Tendenz scheint aber dahin gerichtet zu sein, daß die Kombinationen nach ihrer Auflösung vermehrte Einmischung seitens der Regierung zu gewärtigen haben werden. Zu beachten ist auch der Eingriff in die Eigentumsrechte der Aktionäre der Union Pacific bei der projektiert gewesenen Aufteilung ihres South. Pac.-Aktienbesitzes (vgl. S. 102).

Über die Verhältnisse in der amerikanischen Petroleum-Industrie berichtete ein Vertreter der unabhängigen Produzenten, Chamberlin, in einer dem Deutschen Reichstag im Januar 1913 überreichten Denkschrift, daß 125 unabhängige Raffinerien eine jährliche Raffinier-Leistungsfähigkeit von 7,87 Mill. t hätten (gegen 1,4 Mill. t im Jahre 1904), während die Leistungsfähigkeit der St. Oil seit jenem Jahr von 7,3 auf 10,3 Mill. t gewachsen sei. Das Verhältnis der beiden Gruppen war 1904 85 resp. 15 % und stelle sich jetzt auf 56 und 44 %. Danach hätten also die unabhängigen Produzenten ihre Stellung seither außerordentlich verstärkt.

Reichs-Petroleum- Sind diese Angaben richtig, und man kann sie wohl als **Monopol.** annähernd richtig ansehen, so ist damit noch immer nicht bewiesen, ob die unabhängigen Raffinerien auch über genügend Rohöl verfügen, und es fehlen Angaben, wie weit sie ihre Produk-

tionsfähigkeit auch tatsächlich auszunützen in der Lage sind. Immerhin scheint aus dieser Statistik hervorzugehen, daß die Position der Unabhängigen sich gefestigt hat und daß das projektierte Reichs-Petroleum-Monopol sich als durchführbar erweisen wird; aber eben deshalb, weil die Standard Oil Co. tatsächlich kein Monopol in der amerikanischen Petroleumindustrie hat, auf die der deutsche Konsum bei seiner Deckung angewiesen ist; ferner weil die amerikanischen Produzenten, wie dies aus Chamberlins Mitteilungen hervorgeht, gegen den Konsum nicht geschlossen vorgehen, wie dies die Art der deutschen Kartelle ist. Ob indessen die Deckung des Bedarfes im Wege des Reichs-Monopols billiger möglich sein würde als bisher, ist sehr zu bezweifeln. Es ist unwahrscheinlich, daß der geschäftliche und technische Apparat des Monopols billiger arbeiten wird als die Standard Oil, und wenn diese ein Monopol auch nicht besitzt, so ist ihr Einfluß bei der Preisbildung noch immer genug groß, daß die anderen Produzenten ihr folgen und billiger zu verkaufen kaum imstande noch auf die Dauer geneigt sein werden. Man hat aber das Monopol auch als Schutz gegen Preistreibereien der Standard Oil in Aussicht genommen, die gewiß zu erwarten seien, wenn sie keine Konkurrenz mehr haben würde. Das Petroleum wird von anderen Lichtquellen so zurückgedrängt, daß schon darin eine Schranke gegen Preistreibereien liegt. Umgekehrt scheint das Petroleum-Monopol-Projekt als ein wesentlicher Faktor zu anderen natürlichen Faktoren der Petroleumhaushalte der letzten Zeit, nämlich den vermehrten Verwendungsmöglichkeiten, hinzugekommen sein, weil die Standard Oil, um den unabhängigen Produzenten Rohöl-Ankäufe zu erschweren, die Preise, wie es den Anschein hat, noch mehr in die Höhe gesetzt hat, als dies ohne diesen Spezialanlaß der Fall gewesen wäre.

7. American Tobacco Co. (Tabaktrust).

In der amerikanischen Zigaretten-Industrie hatte schon frühzeitig eine intensive Konzentration eingesetzt. Der Besitz von Patenten für überaus leistungsfähige Zigarettenmaschinen hatte einer kleinen Anzahl von Unternehmungen einen gewaltigen Vorsprung verschafft, so daß die kleinen Betriebe zum Erliegen kamen. Namentlich spielte die Bonsack-Maschine bei der Beschleunigung des Konzentrationsprozesses eine wichtige Rolle. Die tägliche Erzeugung einer Bonsack-Maschine belief sich bereits 1884 auf 120 000 Zigaretten, das ist nahezu das Fünfzigfache dessen, was ein Handarbeiter leistete. Im Jahre 1890 wurden bei einer Gesamtproduktion von 2500 Mill.

Zigaretten 2330 Mill. Stück resp. 93 % in nur fünf Internal-Revenue-Distrikten erzeugt, und zwar in jedem einzelnen Distrikt der größte Teil von einer oder zwei Fabriken. 90 % der gesamten Produktion entfiel auf fünf Konzerne, die sich zu Beginn 1890 zur American Tobacco Co. zusammenschlossen. Diese Gesellschaft, die ihren Betrieb mit einem Kapital von 25 Mill. Doll. begann, und sich ursprünglich auf die Erzeugung von Zigaretten beschränkte, dehnte in der Folge ihre Tätigkeit auch auf andere Zweige der Tabak-Industrie aus und absorbierte ca. 250 selbständige Betriebe, so daß die Kombination nach dem Bericht des Bureau of Corporations¹⁾ (abgesehen von mehreren im Ausland arbeitenden Gesellschaften) 86 Gesellschaften mit Geschäftsbetrieb in den Ver. Staaten, Portorico und Cuba und mit $\frac{1}{2}$ der Erzeugung von allen Tabakfabrikaten in den Ver. Staaten — mit Ausnahme von Zigarren — in sich schloß. Allerdings ist zu bemerken, daß die Zigarrenherstellung, wie aus der unten stehenden Zusammenstellung hervorgeht, der weitaus wichtigste Zweig der Tabak-industrie ist²⁾.

Die hauptsächlichsten Etappen der Ausdehnung der Am. Tobacco Co. waren die Bildung der Continental Tobacco im Jahre 1898, der American Snuff im Jahre 1900 und der American Cigar Co. im Jahre 1901. Die Continental Tobacco übernahm das Kautabakgeschäft der Am. Tobacco und das Geschäft von sechs großen Konkurrenten der Am. Tobacco, ferner im

¹⁾ Report of the Commissioner of Corporations on the Tobacco Industry Part I. Position of the Tobacco Combination in the Industry, February 25, 1909. — Part II Capitalisation, Investment and Earnings, September 25, 1911. Die historischen und statistischen Angaben sind zum Teil diesen Berichten entnommen.

²⁾ Census-Statistik über die Tabak-Industrie 1904.

	Etablissements erzeugend hauptsächlich:				
	Zigarren	Zigaretten	Kau- und Rauchtabak	Schnupf-Tabak	Insgesamt
Anzahl der Etablissements	16 240	155	392	41	16 828
Anzahl der Lohnarbeiter	130 949	4 469	23 044	946	159 408
Löhne (Dollars)	54 494 682	1 370 296	6 389 730	385 595	62 640 303
Wert d. Produktion (Dollars)	197 543 775	16 806 276	109 998 550	6 769 080	331 117 681

Die große Anzahl der Zigarren-Etablissements rührt daher, daß die Zigarrenfabrikation hauptsächlich noch Handarbeit ist, der Kleinbetrieb sich daher nicht in erheblichem Nachteil befindet. In den anderen Zweigen der Tabak-Industrie herrscht aber die maschinelle Produktion und infolge dessen die Tendenz zur Konzentration in großen Fabriken. Diese ist speziell auch in der Zigarettenindustrie auch außerhalb des Trusts sehr stark vorgeschritten. Schon im Jahre 1906 entfielen von der Zigaretten-erzeugung der unabhängigen Produzenten 62 % auf bloß sechs Betriebe.

Jahre 1899 das wichtigste Unternehmen dieser Branche, nämlich Ligget & Myers.

Die Continental Tobacco erwarb ferner kurz nach ihrer Gründung das Schnupftabakgeschäft der P. Lorillard Co. Diese verbündeten sich 1900 mit großen Konkurrenten zur American Snuff Co., die auch die G. W. Helme Co. übernahm. 1901 wurde unter hauptsächlichlicher Beteiligung der Continental und der Am. Tobacco die American Cigar Co. zum Betriebe des Zigarrengeschäftes gegründet. 1901 wurde die Consolidated Tobacco Co. ins Leben gerufen, die nahezu das gesamte Stamm-A.-K. der American Tobacco und der Continental Tobacco erwarb. Im Jahre 1904 wurden die Consolidated Tobacco und die zwei in ihr verschmolzenen Gesellschaften zu der neuen American Tobacco Co. mit 40,24 Mill. Stamm-Akt., 78,69 Mill. 6% Vorz.-Akt. und 136,36 Mill. Doll. Bonds vereinigt. Das Stamm-A.-K. wurde so niedrig bemessen, um einer geringen Anzahl von Insiders die Kontrolle zu erleichtern. Für das Exportgeschäft war die 1902 noch seitens der alten Am. Tobacco Co. gemeinsam mit der Imperial Tobacco Co. of Great Britain erfolgte Gründung einer Untergesellschaft, der British American Tobacco Co. von großer Bedeutung. Die Imperial Tobacco Co. war aus der Verschmelzung einer Anzahl der größten britischen Tabakgeschäfte zur Abwehr der Am. Tobacco Co. hervorgegangen. Auf Grund einer alsbald erfolgten Verständigung verpflichteten sich die Am. Tobacco Co. und die Imperial Tobacco Co. ihr Geschäft auf die Ver. Staaten resp. das Vereinigte Königreich zu beschränken, während das gesamte Exportgeschäft der British-American Tobacco Co. übertragen wurde. Diese übernahm von der Am. Tobacco u. a. ihren Besitz an Aktien der Cigarrenfabrik G. H. Jasmatzi in Dresden.

Die amerikanische Erzeugung von Zigaretten und kleinen Zigarren stieg von 1891 bis 1906 von 3137 auf 7427 Mill. Stück; der Anteil des Trustes, der allerdings bei seiner Gründung eine nahezu monopolartige Stellung gehabt hatte, ging im gleichen Zeitraum trotz des Ankaufes von vielen Outsidern von 88,9 auf 82,3 % zurück. Von der gesamten Zigarettenherzeugung wurden 1891 10,3 %, 1906 31,3 % exportiert, und zwar zum weitaus größten Teil durch den Trust. Die Erzeugung von Kau-, Rauch- und Schnupftabak stieg von 1891 bis 1906 von 270 auf 394 Mill. lbs, der Anteil der Kombination erhöhte sich von 7,1 % auf 77,6 %. Die Erzeugung von Zigarren wuchs von 1898 bis 1906 von 4458 auf 7147 Mill. Stück, der Anteil der Kombination von 2,2 auf 14,7 %. Der Gewinn auf das tatsächlich investierte, also nicht auf das durch emittierte Effekten repräsentierte Kapital betrug 1890 18 %. Es schwankte je nach den Kämpfen mit

der Konkurrenz und dem Grad der erzielten monopolistischen Stellung und betrug, nachdem diese wesentlich befestigt war, von 1904 bis 1908 im Durchschnitt 19 %.

(Nach dem statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich (1912) betrug, wie zum Vergleich erwähnt sei, die Zigarettenherstellung in Deutschland 1907 5695, 1908 6024, 1909 6866 und 1910 8361 Mill. Stück. Die Steigerung war demnach außergewöhnlich groß.)

Prozess. Die Regierung strengte im Juli 1907 gegen die Tobacco Co., ihre Untergesellschaften und 29 Funktionäre wegen Verletzung des Sherman'schen Antitrustgesetzes einen Prozeß behufs ihrer Auflösung an. Die erste Instanz gab der Klage am 7. November 1908 Folge und verfügte die Auflösung der Gesellschaft und der meisten ihrer Untergesellschaften. Am 29. Mai 1911 bestätigte der Oberste Gerichtshof einstimmig diese Entscheidung in bezug auf die Auflösung der Gesellschaft wegen Verletzung des Antitrustgesetzes und wies gleichzeitig das Untergericht an, binnen sechs Monaten vom Empfang des Mandates des Obersten Gerichtshofes einen Plan zur Auflösung der Kombination festzusetzen, „um aus den diese jetzt bildenden Elementen einen neuen Zustand, in ehrenhafter Weise in Harmonie und nicht in Widerspruch zum Gesetz herzustellen.“ Falls es nach Ansicht des unteren Gerichtshofes notwendig sein sollte, durfte die Frist um 60 Tage verlängert werden. Wofern aber in diesem Zeitraum die Disintegration (Aufteilung) nicht herbeigeführt sein würde, werde es Pflicht des Gerichtshofes sein, durch Einfrachtsbefehl den zwischenstaatlichen und ausländischen Handel in den Erzeugnissen der Kombination zu verhindern oder durch Anstellung eines Receivers den Anforderungen des Gesetzes zu entsprechen. In der Begründung des Urteils heißt es: „Die Geschichte der Kombination ist so voll von Handlungen, die das Gesetz ausdrücklich zu verbieten beabsichtigt; sie zeigt, daß von Beginn an die Absicht bestand, die Kontrolle über das Tabakgeschäft zu erwerben, und zwar nicht durch die bloße Ausübung des gewöhnlichen Rechtes, Verträge zu schließen und Handel zu treiben, sondern durch rücksichtslos ausgeübte Methoden, die die Monopolisierung des Handels durch Ausschaltung der Konkurrenz bezweckten.“

Diese Schlußfolgerungen seien, so wird hinzugefügt, unvermeidlich, nicht wegen der großen Mengen von Besitz, die die American Tobacco in sich vereinigt habe, noch auch allein deshalb, weil so viele Korporationen durch dieses oder jenes Manöver zusammengebracht wurden, noch schließlich nur wegen der Herrschaft über das Tabakgeschäft, die tatsächlich existiere, sondern weil böswillige Zwecke und ungesetzliche Kombination erwiesen seien.

Aufteilungsplan. Am 16. Oktober 1911 reichte die American Tobacco Co. einen Disintegrationsplan ein, der mit kleinen Abänderungen am 8. November 1911 vom Gericht genehmigt wurde. Nach diesem Plan erfolgte die Aufteilung des gesamten Geschäftes in 14 von einander unabhängige Gesellschaften, darunter vier erst neu zu bildende, derart, daß keine von ihnen in irgend einem Zweig der Tabak-Industrie, noch beim Einkauf von Rohtabak ausschlaggebenden Einfluß erhielt, resp. die größere Hälfte kontrollierte, und daß keine von ihnen, sei es im Wege des Aktienbesitzes oder anderweitig an einer anderen interessiert war. Ferner war vorgesehen, daß die 29 angeklagten Personen nicht in die Lage kommen konnten, die Kontrolle über irgend eine der 14 Gesellschaften auszuüben. Vielmehr sollte diese dadurch, daß auch den Inhabern der Vorzugsaktien der aufgelösten Am. Tobacco Co. noch vor deren Aufteilung das Stimmrecht gewährt wurde, an ungefähr 6000 Aktionäre übergehen.

Wie der Anteil — dem Werte nach — an dem Gesamtgeschäft in den einzelnen Zweigen der Tabak-Industrie für die aus der aufgelösten Am. Tobacco gebildeten, resp. neu zu bildenden Gesellschaften und die unabhängigen Produzenten prozentmäßig festgesetzt werden sollte und auch festgesetzt wurde, darüber enthielt der Disintegrationsplan folgende Aufstellung.

Aufteilung des Tabakgeschäftes nach Auflösung
des Tabaktrusts.

(In Prozent dem Werte nach.)

	Ziga- retten	Zigarren	kl. Zigarren	Rauch- tabak	Kau- tabak	Schnupf- Tabak	geschn. Tabak
Am. Tobacco Co.	33,15	—	13,41	40,53	22,98	—	13,52
Liggett & Myers Co.	21,03	—	38,69	16,47	37,84	—	36,26
Lorillard Co.	26,02	2,88	40,95	18,88	4,64	—	29,57
R. J. Reynolds Co.	—	—	—	2,73	15,49	—	—
Am. Cigar. Co.	—	8,90	—	—	—	—	—
Am. Stogie Co.	—	1,58	—	—	—	—	—
Am. Snuff. Co.	—	—	—	—	—	35,55	—
G. W. Helme Co.	—	—	—	—	—	28,95	—
Weyman & Bruton Co.	—	—	—	—	—	27,68	—
Unabhängige	19,80	86,64	6,95	21,39	19,05	7,82	20,65

Die vier neu zu bildenden Gesellschaften waren die neue Liggett & Myers Co. und die neue Lorillard Co., die aus den alten gleichnamigen Gesellschaften ins Leben gerufen wurden, und die gemeinsam mit der Am. Tobacco Co. deren gesamtes Geschäft in Zigaretten, kleinen Zigarren, geschnittenem Tabak und zum größten Teil auch von Rauch- und Kau-Tabak erhielten; ferner die George W. Helme Co.

und die Weyman & Bruton Co., die zur Aufteilung des Schnupftabak-Geschäftes, das die American Snuff Co. kontrolliert hatte, neu organisiert wurden. Der Anteil der unabhängigen Gesellschaften war mit Ausnahme von Zigarren in allen Geschäftszweigen nur geringfügig, aber auch von den Nachfolgern der alten American Tobacco Co. erhielt keine einen größeren Anteil an irgend einem Geschäftszweig als 40,95 % (bei kleinen Zigarren). Auch wurde bei Verteilung des Geschäftes auf die Aufteilung des Absatzes in den hauptsächlichen Marken Rücksicht genommen. Von den oben angeführten Gesellschaften ging die American Stogie Co. als einzige von den Untergesellschaften der alten American Tobacco Co. in Liquidation, während die American Cigar Co. wegen ihrer relativ geringen Bedeutung unter der Kontrolle der Am. Tobacco belassen wurde. Sie gehört also nicht zu den 14 selbständigen Gesellschaften, in die die American Tobacco Co. zerlegt wurde. Diese 14 Gesellschaften, ihr Aktienkapital und der Anteil der 29 Angeklagten an demselben folgt nachstehend.

Anteil der 29 Angeklagten an dem Aktienkapital der 14 aus dem Tabaktrust gebildeten Gesellschaften (in Mill. Doll.):

Die Kontrolle wird den 29 Angeklagten entzogen.

	Am. Tobacco Co.		Liggett & Myers		Lorillard Co.	
	Insges.	Angekl.	Insges.	Angekl.	Insges.	Angekl.
Vorz.-Akt. . . .	52,46	9,86	15,38	2,89	10,85	2,04
Stamm-Akt. . . .	40,24	22,73	21,50	12,14	15,15	8,56
Total	92,70	35,16 ⁰ / ₀	36,88	40,76 ⁰ / ₀	26,—	40,76 ⁰ / ₀

	Am. Snuff Co.		G. W. Helme		Weyman & Bruton	
	Insges.	Angekl.	Insges.	Angekl.	Insges.	Angekl.
Vorz.-Akt. . . .	4,—	0,72	4,—	0,72	4,—	0,72
Stamm-Akt. . . .	11,—	5,08	4,—	1,56	4,—	1,56
Total	15,—	38,65 ⁰ / ₀	8,—	28,49 ⁰ / ₀	8,—	28,49 ⁰ / ₀

Ferner betrug das gesamte — stimmberechtigte — Aktienkapital und der Anteil der Angeklagten in Prozent bei der 7.) R. J. Reynolds Co. (7,52 Mill. Doll. resp. 37,53 %); 8.) United Cigar Stores Co. of America (Detailhandel) (9,00 Mill. Doll.; 37,65 %); 9.) Conley Foil Co. (0,82 Mill. Doll. 33,88 %); 10.) Johnston Tin Foil Co. (0,30 Mill. Doll., 33,73 %); 11.) Mac Andrews & Forbes Co. (3,00 Mill. Doll., 39,77 %); 12.) I. S. Young Co. (1,00 Mill. Doll., 43,87 %); 13.) Portorico American Tobacco Co. (1,99 Mill. Doll., 45,31 %); 14.) British-American Tobacco Co. (3,72 Mill. Pfd. Sterl. Stamm-Aktien, 34,46 %). Die Ab-

grenzung des Exportgeschäftes und die hierauf bezüglichen Vereinbarungen der Am. Tobacco mit der Imperial Tobacco und der British-American Tobacco, die weiter oben erwähnt wurden, wurden ebenfalls als ungesetzlich erklärt, und ihre Anullierung verfügt.

Am größten war also der Anteil der 29 Angeklagten bei der Portorico American Tobacco Co., einer übrigens nur wenig bedeutenden Gesellschaft. Ihr Besitz belief sich auf 45,31 % des A.-K. Sonst schwankte ihr Anteil zwischen 28,49 und 40,76 %. Bei der Am. Tobacco Co. wurde er auf 35,16 % des stimmberechtigten A.-K. ermäßigt; bei den zwei anderen wichtigsten Gesellschaften, Liggett & Myers und Lorillard Co. betrug er je 40,76 %. Daß die Kontrolle den 29 Angeklagten entzogen wurde, wurde dadurch erreicht, daß — die British American Tobacco Co. ausgenommen — auch die Vorzugsaktien der verschiedenen Gesellschaften das Stimmrecht erhielten, während bei der alten American Tobacco Co. nur die Stammaktien das Stimmrecht hatten. Dadurch wurde ein wichtiger Wechsel im Charakter der Besitzer und in der Kontrolle über die einzelnen Gesellschaften herbeigeführt.

Verbote einer Fortdauer der Kombination.

Gleichzeitig mit der Billigung des Disintegrationsplanes wurde auf Antrag des Generalanwaltes Wickersham den 29 Angeklagten verboten, vor Ablauf von drei Jahren Aktien der vier neuen Gesellschaften anzukaufen, ausgenommen einer vom anderen, so daß sie ihren Einfluß auf dieselben während dieser Zeit nicht ausdehnen können. Keine von den vierzehn Gesellschaften darf während fünf Jahre Aktien von einer anderen erwerben oder ihr Geschäft ankaufen, noch dürfen sie einander Geld leihen, schließlich auch nicht gemeinsame Aufsichtsräte oder sonstige Funktionäre, gemeinsame Kauf- und Verkaufsagenten oder gemeinsame Räumlichkeiten haben. Allen angeklagten Gesellschaftern und Personen wurde endlich untersagt, in irgend einer Weise wieder eine Kombination unter einander herzustellen.

Aufteilung des Besitzes der Am. Tobacco Co.

Die Aufteilung des Besitzes der Am. Tobacco Co. war eine ungleichmäßig komplizierte Transaktion. Sie erfolgte in der Hauptsache derart, daß die Stammaktien im Betrag von 40 242 400 Doll. unverändert blieben. Den 78 689 100 Doll. 6 %igen Vorzugs-Aktien wurde für die Dauer von drei Jahren vom 1. Januar 1912 an das Recht des Umtausches in zwei Drittel von neuen 6 %igen Vorzugsaktien mit Stimmrecht (also 52 459 400 Doll.) erteilt, während für das restliche Drittel ein Anteil (in Vorzugsaktien) an der neuen Liggett & Myers

und der neuen Lorillard Co. gewährt wurde. Für die 6%igen Bonds der alten American Tobacco Co., von denen 52 882 650 Doll. ausständig waren, und für die 4%igen Bonds im Betrag von 51 354 100 Doll. wurde teils Bar-Auszahlung, teils Abfindung in Bonds der erwähnten zwei Gesellschaften (Liggett & Myers und Lorillard Co.) vorgesehen. Schließlich verteilte die Am. Tobacco Co. Effekten im Buchwert von 35 011 865 Doll.¹⁾ an die am 1. Dezember 1911 eingetragenen Inhaber ihrer Stammaktien. Dadurch wurde erreicht, daß die derart gebildete neue Am. Tobacco Co. an den anderen dreizehn Gesellschaften durch Effektenbesitz nicht mehr interessiert war.

Die Liggett & Myers und die Lorillard Co. begannen das Geschäft am 1. Dezember 1911. Die Am. Tobacco Co. verkaufte ihnen Besitz im Betrage von 115 Mill. Doll. und bekam dafür ihre gesamten Aktien und Bonds in Höhe von ebenfalls 115 Mill. Doll. Sie verwendete diese 115 Mill. Doll. Effekten zur teilweisen Einlösung ihrer Bonds, eines Drittels ihrer Vorzugsaktien und verkaufte sie zum Teil zum Parikurs für Bargeld an die Inhaber ihrer Stammaktien und anderweitig.

Kritik des Aufteilungsplanes.

Die Art dieser Aufteilung der American Tobacco Co. wurde vielfach kritisiert, darunter auch von Roosevelt, der die Disintegration nur als einen Kleiderwechsel bezeichnete. Gegen diese Auffassung wandte sich der Präsident Taft in einer Botschaft im Dezember 1911, in der er die Annahme für irrtümlich erklärte, daß die früheren Inhaber der Stammaktien der Tobacco Co. die Kontrolle über die neuen Gesellschaften, in die sie aufgeteilt worden sei, wieder erlangen könnten. Gemeinsames Vorgehen dieser Gesellschaften sei verboten und könnte bei der großen Anzahl der Aktionäre seit der Disintegration nicht verheimlicht werden. Aus der Tätigkeit der einzelnen unter verschiedener Leitung stehenden Gesellschaften würde sich Konkurrenz ergeben, oder es würde der Tätigkeit der einen die Stagnation einer anderen Gesellschaft gegenüberstehen.

Der Präsident der Am. Tobacco Co. veröffentlichte im November 1912 eine ausführliche Erklärung, in der er die Geschäftsverhältnisse seit Aufteilung der American Tobacco Co. besprach. Die Ver-

¹⁾ Am 31. Dezember 1910 wies die Am. Tobacco Co. Grundbesitz, Maschinen, Patente, Goodwill in Höhe von 114,39 Mill. Doll. aus, ferner Warenvorräte 42,29; Effekten 98,81; bar 18,74; Debitoren 24,97; Summe 299,21 Mill. Doll. aus. — Die sachlichen Werte, so wird im Berichte des Corporations-Bureau (zweiter Teil) bemerkt, wurden in der Regel annähernd richtig, der Goodwill (Inseraten-Reklame etc.) wesentlich über den tatsächlichen Kosten bewertet.

fügungen des Gerichts sicherten, falls befolgt, wirklichen Wettbewerb. Würden sie nicht befolgt, so ließe sich dies nicht verheimlichen und persönliche Bestrafung wäre die Folge. — Im September 1912 wurde aus einer Verschmelzung mehrerer Tabakgeschäfte die *Tobacco Products Corp.* gebildet, die auch das Exportgeschäft kultivieren will und in verschiedenen englischen Kolonien Betriebsanlagen errichtet hat.

8. Der Kohlenbergbau.

Der Anthrazitkohlenbergbau und die Bahnen.

Im Kohlenbergbau haben die Anthracitkohlen- und die bituminöse Kohlenindustrie eine von Grund aus verschiedene Entwicklung genommen. Die Anthracitkohle findet sich nur in Pennsylvanien und ihr Vorkommen beschränkt sich auf wenige Reviere. Dieser Umstand war schon für sich allein eine ebenso günstige wie wichtige Vorbedingung für eine weitgehende Konzentration. Erleichtert und beschleunigt wurde der Konzentrationsprozeß noch dadurch, daß je mehr die oberen Partien abgebaut wurden, und die Kohle aus größerer Tiefe heraufgeholt werden mußte, die hierdurch verteuerten Produktionskosten große Kapitalaufwendungen erforderten. Auch kommt bei der Anthracitkohle, die hauptsächlich für häusliche Zwecke verwendet wird, in Betracht, daß der Konsum während der kalten Jahreszeit sich bedeutend erhöht, daß es sich also um einen Saison-Artikel handelt, bei dem nur im Wege einer gemeinschaftlichen Organisation die Förderung gleichmäßiger gestaltet werden kann. Infolge dessen tauchten schon in den 1870er Jahren auf eine Kartellierung abzielende Bestrebungen auf, ohne daß aber eine halbwegs dauerhafte Organisation geschaffen werden konnte. Nach verschiedenen erfolglosen Pool-Abkommen versuchte der Präsident der Reading Bahn Mc. Leod im Jahre 1892 die Kontrolle über die Anthracitbahnen zu erlangen, um auf diesem Wege den Einkauf der Kohle an einer Stelle zu konzentrieren. Die Verhältnisse waren aber diesem großangelegten Plan nicht förderlich; 1893 brach eine wirtschaftliche Krisis aus, und die Reading Bahn wurde insolvent. Es war dies übrigens nicht das erste Mal. Roberts ¹⁾ berichtet, daß die Reading Bahn nach den Perioden

¹⁾ Peter Roberts, *The Anthracite Coal Industry*, 1901, gibt nach Griffiths die von 1820 bis 1899 geförderte Kohlenmenge auf 1153 Mill. t und die damals noch vorhanden gewesene Kohlenmenge auf 4832 Mill. t an. Das jetzt noch vorhandene Quantum von ca. 4 Milliarden t würde bei einer Jahresförderung von 80 Mill. t demnach nur mehr für 50 Jahre ausreichen. — Auf S. 68 zitiert Roberts folgende Klagen gegen die Reading Bahn wegen schlechten Kohlengeschäftes aus dem Jahre 1868: „Es

freien Wettbewerbes infolge großer Verluste viermal bankrott wurde; so 1880, 1884, 1893 und 1896.

Während dieser ganzen Zeit dehnten die Bahnen, die schon in den 90er Jahren, ja zum Teil noch früher zur Kohlenproduktion übergegangen waren, ihre Einflußsphäre aus. Der Kleinbetrieb wurde unmöglich, je kostspieliger die Aufschließungsarbeiten sich gestalteten, und die Bahnen kauften die auf ihren Strecken und in ihrer Nachbarschaft gelegenen Kohlengruben an. Es war dies notwendig, wenn sie auf einen entsprechenden Verkehr nicht verzichten wollten, den die kleinen Kohlengrubenbesitzer nicht in gewünschter Weise alimentieren konnten. Auch wo diese mit dieser Art Expropriation nicht einverstanden waren, konnten sie Widerstand kaum leisten, da sie bei der Wagenzustellung von den Bahnen abhängig waren. Je mehr aber die Anthracitbahnen das Kohlegeschäft in ihre Hand brachten, vermochten sie bei ihrer geringen Anzahl auch ohne ausdrückliche Preisvereinbarungen an bestimmten Preisen festzuhalten, die namentlich für Hausbrandkohlen in Geltung zu sein pflegen. Namentlich war dies der Fall, seitdem die unabhängigen Produzenten durch die weiter unten erwähnten Verträge den Verkauf an die Bahnen übertrugen.

Prozess gegen die Kohlenbahnen. Im Juni 1907 begann die Regierung — unter Roosevelt's Regime — einen Prozeß gegen mehrere Anthracitkohlenbahnen, nämlich die Philadelphia & Reading Rr., die Lehigh Valley Rr., die Erie Rr. und die zum Erie System gehörige New York Susquehanna & Western Rr., die Delaware Lackawanna & Western Rr. und die diesen Bahnen angegliederten Kohlegesellschaften, ferner gegen eine Anzahl anderer Kohlenbahnen, die Temple Iron Co. und außerdem gegen ungefähr 40 unabhängige Kohlegesellschaften. Die Angeklagten, so behauptete die Klageschrift, kontrollieren ungefähr 90% des Anthracitkohlenvorkommens in Pennsylvanien und $\frac{3}{4}$ der Produktion von Anthracitkohlen¹⁾. Die Regierung beschuldigte die Angeklagten, daß sie

ist einfach, weil wir durch eine riesige Gesellschaft niedergedrückt werden, die sich wie eine Schlange um unsere Glieder legt und uns einschnürt, während sie unser ganzes Mark auspreßt.“ „Trusts“ waren damals noch unbekannt; nicht aber, wie man sieht, die Anklagen, die man gegen die Trusts seither so oft erhoben hat.

¹⁾ Der Versand von Anthracitkohlen seitens der Kohlenbahnen (Philadelphia & Reading, Lehigh Valley, Central Rr. of New Jersey, Delaware Lackawanna & Western, Delaware & Hudson, Pennsylvania, Erie und New York Ontario & Western) betrug 1912 63,61 Mill. t gegen 69,95 Mill. t in 1911. Der Rückgang war durch einen Streik verursacht. Der Bahnenversandt schließt den Grubenverbrauch, die lokalen Verkäufe und den Verbrauch der Bahnen selbst nicht ein. Diese Mengen belaufen sich auf etwa 12% bis 15% des Versandtes. Die gesamte Kohlenproduktion der Ver. Staaten betrug 1911 etwa 450 Mill. t.

Teilnehmer an einer Kombination zur Einschränkung der Konkurrenz seien und führte als einzelne Schritte zu diesem Zweck die Erwerbung der New York Susquehanna & Western Rr. im Jahre 1898 und der Pennsylvania Coal Co. im Jahre 1899 seitens der Erie Rr. an; ferner die Erwerbung der Kontrolle über die Temple Iron Co. seitens eines Teiles der Angeklagten; die sogenannten 65 %-Verträge, die die Kohlenbahnen im Jahre 1900 mit den unabhängigen Kohlenproduzenten schlossen, und schließlich die Erwerbung der Kontrolle der Majorität des A.-K. der Central Rr. of New Jersey in 1901 seitens der Reading und des Ankaufes der Kohlenwerke Coxe Bros & Co. im Jahre 1905 durch die Lehigh Valley. Die Pennsylvania Rr., die New York Ontario & Western, die Delaware & Hudson, ebenfalls wichtige Kohlenbahnen, wurden nicht mit angeklagt, weil sie nicht Konkurrenten der anderen Bahnen in bezug auf den Transport von Anthracitkohle zur Küste sind. Die unabhängigen Gesellschaften wurden in die Klage miteinbezogen, weil die Bahnen ihnen vertragsmäßig 65 % des Verkaufspreises für die Kohle an der Küste zahlten. Sie seien zu diesen Verträgen gezwungen worden, da sie sonst die Kohle überhaupt nicht hätten verwerten können, wenn die Bahnen in bezug auf die Wagenstellung und Tarife unterschiedlich zu Ungunsten der unabhängigen Produzenten vorgegangen wären. Die Regierung verlangte die Feststellung, daß die Angeklagten eine Combination zur Einschränkung der Konkurrenz seien, daß deren Weiterbestand verhindert werde, daß die 65 %-Kontrakte und die erwähnten Erwerbungen und auch die Temple Iron & Co. als ungesetzlich erklärt werden. (Abmachungen über die Preise selbst und die Produktion fanden also weder zwischen den Bahnen und den übrigen Produzenten noch unter den Bahnen unter einander statt.)

Der Circuit Court für den östlichen Bezirk von Pennsylvanien wies am 8. Dezember 1910 die Klage in bezug auf alle unabhängigen Kohlengesellschaften, die Bahnen und die 65 %-Kontrakte ab. Nur der Klage betreffs der Temple Iron Co. wurde Folge gegeben mit der Begründung, daß aus der Bildung dieser Gesellschaft eine gemeinsame Aktion zu dem ausdrücklichen Zweck resultierte: ein Projekt für den Bau einer neuen Bahn für den Kohlentransport zur Küste zum Scheitern zu bringen.

Der Oberste Gerichtshof bestätigte am 16. Dezember 1912 das Urteil der unteren Instanz, ausgenommen daß er auch die 65 %-Kontrakte als ungesetzlich erklärte. In der Begründung des Urteils wurde ausgeführt, daß das Bestehen eines angeblichen Kartells zum Zwecke einer Aufteilung der gesamten Kohlenförderung unter den angeklagten Bahnen behufs Transport zur Küste nicht erwiesen worden sei. Hin-

gegen hätten sich die hauptsächlichen Angeklagten im Wege der Erwerbung der Aktien der Temple Iron Co. verbunden, um das Projekt des Baues einer unabhängigen Bahn für den Kohlentransport zur Küste zu verhindern. Die Verträge mit den unabhängigen Produzenten, durch die diese sich verpflichteten, ihre gesamte Produktion an die Bahnen für 65 % des durchschnittlichen Marktpreises an der Küste abzuliefern, mögen einzeln für sich einwandfrei gewesen sein. Ein ganzes Bündel von an sich und einzeln statthaften Verträgen könne indessen, wie der Generalanwalt Wickersham die hierauf bezügliche Entscheidung des Urteils kommentierte, eine Verletzung des Gesetzes bilden. Das Urteil erklärte diese Verträge, durch die der Verkauf der Kohle der unabhängigen Produzenten (d. i. etwa 20 % bis 25 % der gesamten Förderung) kontrolliert werden sollte, um eine Konkurrenz mit der Kohle der Bahnen zu verhindern, als ungesetzlich. Die Frage, ob die übrigen angeführten Erwerbungen seitens der einzelnen Bahnen gesetzlich seien, ließ das Urteil offen. Der Regierung wurde anheimgestellt, in den einzelnen Fällen im Wege der Klage vorzugehen¹⁾.

Bituminöse Kohlen. Im Gegensatz zur Anthracitkohle ist die bituminöse Kohle überaus verbreitet. Zu ihrer Gewinnung genügen verhältnismäßig geringe Kapitalien, und obwohl Anfänge zur Bildung von trustartigen Unternehmungen vorhanden sind, ist der Betrieb im großen und ganzen noch sehr zersplittert. Über die infolge dessen herrschenden Verhältnisse äußerte sich auf dem Bergwerkskongreß in Chicago im Oktober 1911 ein Redner, indem er vergleichsweise auf den Jahresgewinn einer Gesellschaft für photographische Artikel, für ein bloßes Spielzeug, von 8 Mill. Doll. hinwies, daß die gesamte Kohlenindustrie vom Mississippi bis nach Virginien in derselben Zeit nicht 8000 Cents verdient habe. Sie habe in den letzten Jahren in einem wilden Konkurrenzkampf mit Verlust gearbeitet.

9. Landwirtschaftliche Maschinen.

Internat. Harvester Co. und Internat. Harvester Corp.

Die International Harvester Co., die im August 1902 in New Jersey inkorporiert wurde, ging aus der Verschmelzung von fünf großen landwirtschaftlichen Maschinenfabriken hervor (Deering Har-

¹⁾ Nachtrag: Neue Prozesse gegen die Kohlenbahnen, so gegen die Reading wegen ihrer Erwerbung der Central Rr. of New Jersey und andere, sind vom Generalanwalt des Kabinetts Wilson angekündigt worden. Gegen die Delaware Lackawanna & Western Rr. wurde noch von dem Generalanwalt Wickersham am 13. Februar 1913 eine Klage angestrengt, in der der Besitz der Delaware Lackawanna

vester Co., McCormick Harvesting Machine Co., Milwaukee Harvester Co., Plano Manufacturing Co., Warder, Bushnell & Glessner Co.) Die Intern. Harvester repräsentiert einen gewaltigen gemischten Betrieb, in dem die gesamte Produktion, von den Rohstoffen angefangen, vereinigt ist. Sie hat Kohlen- und Erzesbesitz (Erze in Minnesota), Hochöfen, Stahlwerke in South Chicago, Waldungen und Sägewerke. Infolge der Zollverhältnisse war die Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften notwendig. In Canada, Deutschland, Frankreich, Rußland und Schweden wurden selbständige Werke errichtet. Die Harvester Co. erzeugt hauptsächlich Erntemaschinen, Getreidemäher, Grasmäher, ferner Heuwender, Eggen. Düngestreuer, Strohpressen, Ackerwaggon, Motorfahrzeuge etc. Eine wichtige Spezialität sind ferner die Garben-Bindegarne aus Manila und Sisal. Die gesamten Verkäufe beliefen sich im Jahre 1912 auf 125,44 Mill. Doll.; davon etwa 40% im Ausland.

Das Aktienkapital betrug bei der Gründung 120 Mill. Doll. Davon wurden 60 Mill. Doll. bar eingezahlt, die andere Hälfte wurde für die übernommenen Betriebsanlagen ausgegeben. Diese wurden damals — ohne Berücksichtigung von Patenten und Goodwill — auf 67 076 229 Doll. taxiert. Der Mehrwert in Höhe von 7 076 229 Doll. wurde abgeschrieben. Im Jahre 1907 wurde die Kapitalisierung abgeändert, die Hälfte des A.-K. — 60 Mill. Doll. — wurde in 7%ige Vorzugsaktien umgewandelt, die andere Hälfte wurde als Common Stock belassen. Für je zwei alte Aktien wurde eine neue Vorzugs- und eine neue gewöhnliche Aktie gegeben. Im Januar 1910 wurde zur Verteilung des angesammelten Surplus eine Aktiendividende von $33\frac{1}{3}\%$ für die 60 Mill. Stammaktien erklärt, wodurch das ausständige Stamm-A.-K. auf 80 Mill. gebracht wurde. Eine Bondsschuld bestand Ende 1912 nicht.

Nachdem längere Verhandlungen wegen einer freiwilligen Disintegration zu einem die Regierung befriedigenden Abschluß nicht gekommen waren, strengte diese am 30. April 1912 gegen die Intern. Harvester Co., sechs Untergesellschaften und 18 Funktionäre einen Prozeß wegen Verletzung des Shermanschen Antitrustgesetzes an und verlangte die Auflösung der Kombination. Unter den Angeklagten befanden sich die Mitglieder des Aufsichtsrates und der Finanzkommission E. H. Gary und G. W. Perkins; ersterer auch Vorsitzender des Aufsichtsrates, letzterer Mitglied des Aufsichtsrates der Steel Corp.

& Western Coal Co., das ist der mit dem Kohlenverkauf betrauten Untergesellschaft der genannten Bahn als sowohl gegen das Antitrust-Gesetz wie gegen die Warenklausel des Interstate Commerce Act verstoßend bezeichnet wurde. (Hierüber Näheres S. 228.)

Die Anklageschrift behauptete, vor 1902 habe es zehn bis zwölf selbständige Unternehmungen für die Fabrikation und den Verkauf von Erntemaschinen gegeben, die im Wettbewerb verkauft wurden. Die fünf bedeutendsten von diesen Gesellschaften seien zur Intern. Harvester Co. vereinigt worden, die 90 % der Erzeugung und des Verkaufes von Erntemaschinen, 75 % von Mähmaschinen und mehr als 50 % von Garben-Bindegarnen kontrolliere. Außer ihr gebe es im Lande nur drei bis vier Fabrikanten von Erntemaschinen, deren Geschäft aber relativ klein sei und nicht das ganze Land umfasse, so daß die Harvester Co. in vielen Gebieten in bezug auf diese Maschinen ein vollkommenes Monopol besitze. In Ackerbaugeräten aller Art, abgesehen von Erntemaschinen, betrage die Erzeugung der Harvester Co. mehr als 30 % der gesamten Produktion. Durch ihre Verkaufsorganisation habe die angeklagte Gesellschaft die Konkurrenz zum großen Teil ausgeschaltet. Der Verkauf von landwirtschaftlichen Maschinen erfolge durch Detailhändler, die in allen Städten und selbst in den kleinsten Ortschaften zu finden seien. Der für andere Industriezweige so wichtige Großhandel spiele in dieser Branche nur eine ganz geringfügige Rolle. Die Detaillisten müßten alle Sorten von landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten auf Lager halten. Ein Monopol in bezug auf die besonders wichtigen Erntemaschinen, wie es die Harvester Co. annähernd ausübe, könne daher leicht die Basis für ein Monopol auch in bezug auf die anderen Maschinen und Geräte sein, wenn die Monopolgesellschaft den Händlern keine Erntemaschinen verkaufe, falls diese sich weigern, auch die anderen Geräte bei ihr zu kaufen. Die Erntemaschinen seien übrigens die wichtigsten von allen landwirtschaftlichen Maschinen, und in vielen Staaten der Union betrügen die Ausgaben dafür mehr als die Hälfte der gesamten Ausgaben für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte überhaupt. Die Anklageschrift warf der Gesellschaft ferner unlautere Geschäftsmethoden vor, so unrichtige Behauptungen über die Erzeugnisse und den Kredit ihrer Konkurrenten, um deren Händler und Agenten zur Einstellung ihrer Tätigkeit zu veranlassen. Aus dem gleichen Grund, resp. um die Konkurrenz aus dem Geschäft zu drängen, habe die Harvester Co. die Preise in bestimmten Ortschaften unter die Gestehungskosten herabgesetzt.

Der Präsident der Intern. Harvester Co., C. H. McCormick erwiderte auf diese Anklageschrift, die Gesellschaft sei behufs Verbilligung von Erzeugung und Verkauf und zur Vermehrung des Außenhandels gegründet worden, und zwar ohne Verwässerung des Kapitals. Die Gesellschaft habe nur eine angemessene Verzinsung ihres Kapitals, nämlich im Jahresdurchschnitt weniger als 7 % erzielt.

Die Preise der Maschinen seien im Vergleich zu 1902 im wesentlichen unverändert geblieben, trotz einer Preiserhöhung der Rohstoffe um 15 % und trotz Lohnerhöhungen um 30 %. Die Gesellschaft habe den Farmern bei ihren Ausgaben für Maschinen und Geräte große Ersparnisse ermöglicht und sie habe den auswärtigen Handel im Verlauf von neun Jahren vervierfacht. Dabei habe sie im Ausland nicht billiger verkauft als im Inland. Ihre Behandlung der Kunden, der Angestellten und Agenten, schließlich der Konkurrenz sei mit dem höchsten ethischen Maßstab und mit ehrenhaften Geschäftsmethoden in Einklang gewesen. Die Anklagen wegen unlauteren Wettbewerbes seien unwahr, und der Oberste Gerichtshof von Missouri habe dies auch erkannt und zugegeben, daß die Harvester Co. ihre Macht nicht zur Schädigung der Landwirtschaft mißbraucht habe, und daß die Preise der Maschinen nicht im selben Verhältnis wie ihre Beschaffenheit und die Erzeugungskosten gestiegen seien. — In ungefähr demselben Sinn war die Erwiderung auf die Anklageschrift der Regierung gehalten. Mit Nachdruck wurde in Abrede gestellt, daß die Gesellschaft eine Beschränkung des Handels oder ein Monopol darstelle oder sich unangemessene Geschäftsmethoden habe zuschulden kommen lassen.

Im Zusammenhang mit dem Prozeß erfolgte im Januar 1913 die Gründung der International Harvester Corp. of New Jersey behufs Übernahme des ausländischen Geschäftes und der erst nach Gründung der Int. Harvester Co., also erst nach 1902 aufgenommenen Betriebszweige. Die neue Gesellschaft wurde mit 30 Mill. Doll. Vorz.-Akt. und 40 Mill. Doll. Stamm-Akt. ausgestattet, während sowohl das Vorzugs-A.-K. wie das Stamm-A.-K. der alten Gesellschaft auf die Hälfte, also auf 30 resp. 40 Mill. Doll. reduziert wurde.

*

Außer der Intern. Harvester Co. gibt es noch andere große Produzenten von landwirtschaftlichen Maschinen. Deere & Co., 1837 gegründet und 1911 in Illinois reinkorporiert, sind nach einer Mitteilung vom Mai 1911 die größten Produzenten von Stahlpflügen in den Ver. Staaten, wozu noch die Erzeugung von landwirtschaftlichen Geräten und Fahrzeugen hinzukommt. Der Jahresumsatz betrage ca. 30 Mill. Doll.

Die Emerson-Brantingham Co., 1852 gegründet, autorisierte im Juli 1912 behufs Übernahme mehrerer anderer Gesellschaften die Erhöhung des A.-K. von 6 auf 50 Mill. Doll. Von den 20 Mill. Doll. Vorz.-Akt. wurden 12 Mill., von den 30 Mill. Stamm-Akt. 10 Mill. ausgegeben. Das derart erweiterte Unternehmen ist eine der

größten Gesellschaften zur Erzeugung von landwirtschaftlichen Maschinen, Farmfuhrwerken etc. — Die I. I. Case Treshing Machine Co., 1842 gegründet, erzeugt Dreschmaschinen, Kleedrescher, Petroleummotore etc. Im Jahre 1912 beliefen sich die Verkäufe auf 14,03 Mill. Doll. — Die M. Rumely Co., seit 1853 bestehend, 1887 inkorporiert, fabriziert Dreschmaschinen, Milchzentrifugen, Maisenthülser, Ölmotoren etc. Die Verkäufe dieser Gesellschaft, die seit 1911 mehrere Unternehmungen übernommen hat, betrugen im Jahre 1912 17,60 Mill. Doll.

Die Moline Plow Co. hatte 1911/12 einen Umsatz in landwirtschaftlichen Geräten von 10,2 Mill. Doll.

10. Elektrotechnische Trusts.

In der elektrotechnischen Industrie nehmen drei Gesellschaften, nämlich die General Electric Co. in Schenectady, N. Y., die Westinghouse Electric & Manufacturing Co. in Pittsburgh (mit einer Anzahl Filialen in Europa) und die Western Electric Co. in Chicago und New York eine überragende Position ein. Die General Electric, die im Jahre 1892 aus der Verschmelzung mehrerer Gesellschaften hervorging, und die seit 1872 bestehende Westinghouse Co. betreiben vornehmlich die Fabrikation und den Verkauf von Maschinen zur Erzeugung, Verteilung und Benutzung elektrischer Energie. (Dynamo-Maschinen, Motore und elektrische Ausrüstungen für Voll- und Straßenbahnen, Bergwerks- und Hüttenbetriebe, für Papier-, Cement-, Baumwollfabriken, Druckerpressen etc.) Die General Electric befaßt sich namentlich auch mit dem Groß-Maschinenbau (Generatoren, Transformatoren, Dampfturbinen). Im Geschäftsbericht für 1910 wurde angegeben, daß Curtis-Dampfturbinen der G.E. von zusammen mehr als 2,6 Mill. PS. installiert oder in Auftrag gegeben seien. Sowohl für die General Electric wie für die Westinghouse ist ferner die Lampenfabrikation, besonders die Herstellung von Metallfadenlampen, von großer Wichtigkeit. Ferner werden Meßinstrumente, Zähler, Kabel, isolierte Leitungsmaterialien etc. erzeugt. Die Western Electric Co., die 1881 als Nachfolgerin der Western Electric Mfg. Co. inkorporiert wurde, ist eine Untergesellschaft der American Telephone und Telegraph Co., die von ihrem Aktienkapital von 15 Mill. Doll. etwa 90 % besitzt. Die Western Electric ist der größte Produzent von Telephon-Apparaten; sie betreibt ferner ein großes Verkaufsgeschäft von kleineren elektrischen Bedarfsartikeln. Hingegen hat sie, wie im Geschäftsbericht für 1909 mitgeteilt wurde, die

Fabrikation von Maschinen aufgegeben und die betreffenden Patente und Produktionsvorrichtungen an die General Electric verkauft. Das riesige Geschäft der Western Electric setzt sich aus einer Unsumme von nur geringen Aufträgen zusammen. Im Geschäftsbericht für 1911 wurde der durchschnittliche Wert eines Auftrages mit 74 Doll. angegeben. Die General Electric hatte in 1911 388 520 Aufträge und Kontrakte im Werte von 69,85 Mill. Doll. Die Anzahl der Angestellten der General Electric betrug 1911 41 300; die der Western Electric zu Beginn 1912 23 423.

Aus den nachstehend folgenden Umsatzziffern geht hervor, daß im Jahre 1911 der Geschäftsumfang der Western Electric beinahe so groß war, wie jener der General Electric, und bei beiden ungefähr doppelt so groß wie bei der Westinghouse, die sich von Oktober 1907 bis Dezember 1908 in Receiverschaft befand.

Der Umsatz betrug (in Mill. Doll.):

General Electric		Western Electric		Westinghouse	
1912 (bis 31/12)	89,18 ¹⁾	1911 (bis 31/12)	66,21	1913 (bis 31/3)	39,98
1911 " "	70,38	1910 ³⁾ " "	68,37	1912 " "	34,20
1910 " "	71,48	1909 (bis 30/11)	45,57	1911 " "	38,12
1909 ²⁾ " "	51,66	1908 " "	32,31	1910 " "	29,25
1909 (bis 31/1)	44,54	1907 " "	52,72	1909 " "	20,61
1908 " "	70,98	1906 " "	69,25	1908 ⁴⁾ " "	
1907 " "	60,07	1902 " "	29	1907 " "	33,03
1906 " "	43,14			1902 " "	19,98
1902 " "	33,85				

Prozess gegen den Lampentrust. Am 3. März 1911 strengte die Regierung beim Circuit Court in Cleveland, Ohio, gegen die General Electric Co., die von dieser kontrollierte National Electric Lamp Co. und ungefähr 30 andere Gesellschaften einschließlich der Westinghouse Electric & Mfg. Co. einen Prozeß wegen Verletzung des Antitrustgesetzes an. Die National Electric Lamp Co. sei von den Angeklagten behufs Monopolisierung der Fabrikation und des Verkaufes und behufs Festsetzung der Preise von Glühlampen ins Leben gerufen worden und kontrolliere 97 % des Geschäftes. In ihrem Geschäftsbericht für 1911 bemerkte die General Electric Co., daß das Vorgehen der Regierung durch eine Entscheidung zum Abschluß gebracht wurde, wonach die

¹⁾ Inklusive der 1912 aufgelösten National Electric Lamp Co. und von zwei anderen aufgelösten Gesellschaften.

²⁾ 11 Monate bis 31./12 1909.

³⁾ 13 Monate bis 31./12 1910.

⁴⁾ In Receiverschaft.

National Electric Lamp Co. und ihre Untergesellschaften, die ihr Geschäft auf Grund von Patent-Lizenzen der General Electric Co. betrieben, unmittelbar aufgelöst werden würden. (Diese Auflösung ist alsbald erfolgt.) Die Betriebsanlagen und der Besitz dieser Gesellschaften wurden von der General Electric übernommen und werden als ein Teil ihrer Organisation betrieben. — Ferner heißt es im Geschäftsbericht für 1911: „Es wird geglaubt, daß das Geschäft Ihrer Gesellschaft in allen seinen verschiedenen Zweigen jetzt in einer Weise geführt wird, um jeden möglichen Anlaß zur Kritik, daß das Anti-Trustgesetz verletzt werde, zu vermeiden.“ — Tatsächlich scheint daraus, daß die Regierung gegen die elektrotechnischen Konzerne — abgesehen vom Lampengeschäft — nicht eingeschritten ist, hervorzugehen, daß in der elektrotechnischen Industrie auf die unabhängigen kleineren Produzenten noch ein beträchtlicher Teil des gesamten Geschäftes entfällt. Eine von diesen kleineren Gesellschaften, die Manhattan Electrical Supply Co. (Stammaktien 600 000 Doll., Vorzugsaktien 150 000 Doll.) erklärte im Oktober 1912 für die Stammaktien eine 100 % Aktiendividende und nahm eine Erhöhung des Kapitals auf 5 Mill. Doll. vor, woraus gefolgert werden kann, daß auch für die kleineren Gesellschaften die Möglichkeit der Ausdehnung noch vorhanden ist.

11. United Shoe Machinery Co. (Schuhmaschinentrust).

Die United Shoe Machinery Co. ist jenes Unternehmen, dem die Bildung eines beinahe vollständigen Monopols vielleicht am ehesten gelungen ist. Sie hat im Wege von Patentrechten die Konkurrenz zum größten Teil aus dem Wege geräumt und die Produktion von Maschinen zur Schuhfabrikation fast vollständig unter ihre Kontrolle gebracht. Sie erzeugt an 300 verschiedene Maschinen und Behelfe für die Schuh-Fabrikation, die sie nach Wunsch des Fabrikanten entweder verkauft oder vermietet, zum Teil aber nur auf Grund längerer Verträge und gruppenweise derart verleiht, daß der Fabrikant mit einer bestimmten Maschine gleichzeitig auch andere mietweise übernehmen muß.

Prozess. Am 12. Dezember 1911 strengte die Regierung gegen die United Shoe Machinery Co. und gegen die United Shoe Machinery Corporation, das ist die Holding Corporation der zuerst genannten Betriebsgesellschaft, ferner gegen 18 Untergesellschaften und 23 Personen einen Prozeß wegen Verletzung des Antitrustgesetzes an, behufs Auflösung der angeklagten Gesellschaften derart, daß kein Teil von ihnen ein Monopol im Schuhmaschinengeschäft bilden könne. Die An-

klageschrift behauptete, daß die Angeklagten mehr als 98 % der Erzeugung und des Verkaufes von allen in den Vereinigten Staaten erzeugten und gebrauchten Maschinen und Hilfsmitteln zur Anheftung der Sohlen an das Oberleder der Schuhe und Stiefel kontrollieren und daß sie nach Belieben die Lizenzen für den Gebrauch ihrer Maschinen verdoppeln und auch verdreifachen könnten. Alle Pacht- und Lizenzvereinbarungen betreffend die ausschließliche Benützung ihrer Maschinen sollen für ungesetzlich erklärt, und es soll ferner den Angeklagten verboten werden, die Schuhfabrikanten durch Verträge zu zwingen, beim Kauf oder beim Mieten von bestimmten Maschinen auch andere kaufen oder mieten zu müssen. Ebenso sollen Ermäßigungen der Leihgebühren oder sonstige Begünstigungen, um die Fabrikanten zu ausschließlicher Benützung der Maschinen der Angeklagten zu veranlassen, verboten werden.

In ihrem Geschäftsbericht für das Jahr bis zum 1. März 1912 äußerte sich die Gesellschaft zu dieser Klage, daß es den Fabrikanten bisher freigestanden sei, gewisse Maschinen zu kaufen oder gegen eine nominelle Leihgebühr unter der Bedingung zu mieten, daß sie nur in Verbindung mit bestimmten anderen Maschinen der Gesellschaft benützt würden. Da die Gesetzmäßigkeit der Leihverträge in Frage gestellt worden sei, biete die Gesellschaft diese Maschinen nur noch direkt zum Verkauf an, da sie Maschinen nicht herleihen könne, von deren Benützung sie keinen direkten Vorteil habe; es sei denn im Wege von Verträgen, daß sie nur mit bestimmten anderen Maschinen benützt werden dürfen, von denen sie ihre Einnahmen beziehe. Die kleinen Fabrikanten mit beschränkten Mitteln seien dadurch erheblich geschädigt.

Die Zahl der verliehenen Maschinen betrug am 1. März 1912 — ebenfalls nach dem Geschäftsbericht — 97 081, die Zahl der Angestellten 4200. Diese wäre um 1000 größer gewesen, wenn nicht der Prozeß der Regierung und drohende nachteilige Gesetzgebung ungünstig gewirkt hätten. Am 1. März 1912 hatte die Machinery Corp. 28,60 Mill. Doll. Stamm- und 9,55 Mill. Doll. Vorzugsaktien ausständig. Die Zahl der Aktionäre wurde mit 7538 angegeben.

Der Oberste Gerichtshof entschied am 3. Februar 1913 zu Ungunsten der Regierung. Die United Shoe Machinery Co. sei im Jahre 1899 aus der Verschmelzung von drei Gesellschaften, die mit einander nicht in Wettbewerb gestanden wären, hervorgegangen. Durch ihre Gründung sei daher das Antitrustgesetz nicht verletzt worden. Die Disintegration, die das Sherman-Gesetz bezwecke, ziele nicht darauf hin, die Fabrikation auf isolierte Einheiten niedersten Grades zurückzuführen. Es sei nicht minder gesetz-

lich, daß eine Corporation jeden einzelnen Teil einer Lokomotive anfertige und die Teile zusammensetze, als daß eine Gesellschaft den Dampfkessel anfertige und eine andere die Räder. Doch ließ das Urteil die Frage der Gesetzmäßigkeit des Systems offen, wonach Maschinen von einem Unternehmer nur unter der Bedingung verliehen werden, daß Maschinen anderer Gesellschaften nicht benützt würden. Auch darüber wurde nicht entschieden, ob der Anteil der Gesellschaft am Schuhmaschinen-Geschäft nicht ein „ungebührlicher“ sei und sie daher ein Monopol bilde.

Untersuchung in Canada. Eine im Sinne des Combines Investigation Act eingesetzte canadische Untersuchungskommission erstattete im Oktober 1912 über die Shoe Machinery Co. of Canada zwei Berichte. Nach dem Majoritätsbericht seien ihre Geschäftsmethoden ehrenhaft, ihre Maschinen die besten auf dem Markt und die Preise nicht zu hoch. Doch sei die Gesellschaft eine Combination, die Wettbewerb verhindere. Es wurde daher statt einer Frist von zehn Tagen eine solche von sechs Monaten zur Durchführung notwendiger Veränderungen beantragt. Der Minoritätsbericht erklärte, daß in den letzten Jahren neue Schuhfabriken entstanden, daß weder die Produzenten noch die Käufer von Schuhen geschädigt wurden, und daß die Konkurrenz nicht ungebührlich verringert worden sei.

12. Kautschuktrusts.

Die United States Rubber Co. ist der größte Konzern in der Kautschuk-Industrie. Er ging im Jahre 1892 aus der Verschmelzung von neun — von insgesamt 15 in Betracht kommenden — Gesellschaften, die Gummischuhe erzeugten, hervor. Amerika verbraucht nahezu die Hälfte der gesamten Weltproduktion von Rohkautschuk. Während aber in den letzten Jahren der Verbrauch für Pneumatiks im Gefolge der riesigen Ausdehnung der Automobilindustrie außerordentlich zunahm, waren vor zwei Jahrzehnten Gummischuhe — bereits damals ein Gebrauchsartikel von sehr großer Bedeutung — der wichtigste Zweig der noch nicht so weit ausgedehnten Gummi-Industrie. Die klimatischen Verhältnisse, der schlechte Zustand der Straßen in den Städten und der Wege auf dem flachen Land trugen dazu in gleichem Maße bei. Der große Konsum ermöglichte eine ausgedehnte Produktion und infolge dessen eine Konzentration des Betriebes, die um so mehr fortschritt, je mehr gewisse Marken populär wurden. 1892 gab es nur mehr eine geringe Anzahl von Fabriken, und ein Teil von diesen beschloß, anstatt sich weiter Konkurrenz zu machen, sich zu einer einzigen Gesellschaft zu vereinigen und durch

gemeinsamen Rohstoffeinkauf, durch bessere Möglichkeit: die Produktion zu regeln, und durch Austausch der Betriebserfahrungen zu profitieren. Die Vereinigung erfolgte derart, daß die U. S. Rubber die Majorität der Aktien der sich ihr anschließenden Gesellschaften erwarb.

Die neue Gesellschaft prosperierte nicht besonders und mußte bald die Dividendenzahlungen einstellen. Im Jahre 1901 kam sie unter die Leitung ihres gegenwärtigen Präsidenten Colt, der sie zu besserer Entwicklung brachte. Im Jahre 1904 wurde die Dividendenzahlung für die Vorzugsaktien wieder aufgenommen und 1905 dehnte sich die U. S. Rubber durch Erwerbung der Majorität der Aktien der Rubber Goods Manufacturing Co., die Pneumatiks und technische Waren erzeugt, wesentlich aus. Außerdem folgten noch andere Erwerbungen. Diese Ausdehnungspolitik erwies sich als richtig. Wie nämlich im Geschäftsbericht für 1910/11 mitgeteilt wurde, war der Absatz von Gummischuhen in den letzten zehn Jahren infolge der verbesserten Methoden für die rasche Beseitigung des Schnees von den Straßen der großen Städte, infolge ihrer besseren Verbindung mit den Vorstädten und auch infolge der teuren Verkaufspreise — wegen der hohen Rohstoffpreise in den letzten drei Jahren bis 1910/11 — nicht im Verhältnis zur Zunahme der Bevölkerung gewachsen. Dafür boten aber die anderen Artikel Ersatz. Im Geschäftsbericht für das Jahr 1911/12 wurde der Umsatz der U. S. Rubber selbst — hauptsächlich Schuhe und Stiefel — auf 36,77 Mill. Doll. angegeben, der Umsatz der Rubber Goods auf 34,59 Mill. Doll. und jener der kanadischen Untergesellschaft auf 5,42 Mill. Doll. Der Konzern der U. S. Rubber ist, wie sie ebenfalls im Geschäftsbericht für 1911/12 angab, der größte Produzent von Pneumatiks; doch betrage ihr Anteil an dem gesamten Pneumatikgeschäft des Landes nur ca. 25 %. Ein wichtiger Schritt in der Richtung der Integration war die Errichtung von ausgedehnten Gummi-Plantagen auf der Insel Sumatra, worüber im Geschäftsbericht für 1910/11 Mitteilung gemacht wurde.

Die B. F. Goodrich Co. (von New York) ging im Mai 1912 aus der alten Goodrich Co. (von Ohio) hervor und erwarb kurz darauf, im Juni 1912, die Diamond Rubber Co. Die Verkäufe dieser zwei Gesellschaften, die nach einem Prospekt vom Juni 1912 zu den sechs größten dieser Branche in den Vereinigten Staaten gehören, beliefen sich 1911 auf 48,53 Mill. Doll. Außer Pneumatiks werden Gummischuhe, Schläuche, technische und dentistische Artikel etc. erzeugt. Behufs Übernahme der zwei Gesellschaften und für Betriebskapital wurden 30 Mill. Doll. 7%ige Vorzugsaktien und 60 Mill. Doll. Stammaktien ausgegeben.

Ein bedeutender Produzent, namentlich auch von Pneumatics, ist die Goodyear Tire & Rubber Co., deren Verkäufe für das Jahr bis zum 31. Oktober 1912 26 Mill. Doll. betrugen.

13. Aluminum Co. of America (Aluminiumtrust).

Am 16. Mai 1912 strengte die Regierung einen Prozeß gegen die Aluminum Co. of America an und stellte in der Anklageschrift fest, daß diese Gesellschaft mehr als 90 % aller bekannten Lagerstätten in den U. S. und in Canada von Bauxit, woraus das Aluminium erzeugt wird, kontrolliere; daß sie in bezug auf die Erzeugung von Roh- und halbfertigem Aluminium ein sozusagen vollständiges Monopol habe, und daß auf sie mehr als 70 % der Erzeugung von Aluminium-Fabrikaten, Kochgeschirren etc. entfallen. Die Aluminum Co. of America, die 1888 als Pittsburg Reduction Co. ins Leben gerufen wurde, habe 1889 erst ein Kapital von 1 Mill. Doll. gehabt und habe seit jener Zeit ausschließlich aus ihren und ihrer Untergesellschaften Gewinnen ihre Aktiva auf 27 Mill. Doll. gebracht. Im Dezember 1909 sei eine Aktiendividende von 500 % resp. 16 Mill. Doll. erklärt worden. Der Aluminium-Trust habe sich auf Grund von Patenten so ausgedehnt, und die Regierung verlangte keine Auflösung der Aluminum Co., sondern das Justizdepartement traf im Einvernehmen mit der Gesellschaft verschiedene Verfügungen, darunter, daß gewisse Abmachungen der Aluminum Co. mit der A.-G. für Aluminium-Industrie in Neuhausen vom 25. September 1908 bezüglich des gegenseitigen Ausschlusses des Verkaufes nach Europa respektive nach Amerika, ferner daß Abmachungen der Aluminum Co. mit mehreren amerikanischen Gesellschaften: die Aluminium-Produktion nicht aufzunehmen, als null und nichtig erklärt wurden. — Im Jahre 1912 hat die vom L'Aluminium Francais kontrollierte Southern Aluminum Co. die hydro-elektrischen Werke einer älteren Gesellschaft in Whitney in North-Carolina für den Bau von Aluminium-Werken angekauft.

14. E. J. du Pont de Nemours Powder Co. (Pulvertrust.)

Im Juli 1907 strengte die Regierung gegen die seit mehr als einem Jahrhundert, in der damaligen Form aber seit 1903 bestehende E. I. du Pont de Nemours Powder Co. und 27 Untergesellschaften und Funktionäre einen Prozeß wegen Verletzung des Antitrust-Gesetzes an. Im Geschäftsbericht für das Jahr 1910 erklärte die

Verwaltung unter Bezugnahme darauf, daß die Gesellschaft als Pulvertrust bezeichnet zu werden pflege, die Annahme für unrichtig, daß sie eine vollständige Kontrolle über die Sprengstoff-Industrie in den Vereinigten Staaten habe. „Wir haben gegenwärtig mehr als 50 tätige Konkurrenten, die in allen Teilen der Vereinigten Staaten ihr Geschäft betreiben, und nach unserer Schätzung deckt diese Konkurrenz 30 bis 40 % des Sprengstoffbedarfes des Landes.“ (Für 1911 wurde der Absatz der Powder Co. mit 34,39 Mill. Doll. ausgewiesen.) Nachdem die Beweisaufnahme mehr als drei Jahre in Anspruch genommen hatte, entschied der Circuit Court in Wilmington (Delaware) am 21. Juni 1911, daß die Powder Co. eine Kombination zur Beschränkung des zwischenstaatlichen Handels in Pulver und anderen Explosivstoffen sei und ordnete nach noch vorzunehmenden Informationen die Auflösung der Gesellschaft an. Am 13. Juni 1912 erfolgte dann die gerichtliche Entscheidung, die die Durchführung der Disintegration bis 15. Dezember 1912 anordnete. Danach wurde der gesamte Besitz unter die alte Gesellschaft und zwei inzwischen neugebildete Gesellschaften aufgeteilt, die aber für wissenschaftliche Forschung und Versuche, in bezug auf Materialankauf und behufs Information über die Marktlage fünf Jahre lang alle Hilfsmittel der Powder Co. in Anspruch nehmen dürfen. Ähnlich dem Urteil im Tabakprozeß wurde diesen drei Gesellschaften verboten, gemeinsame Funktionäre, Beamten und Lokalitäten zu haben, ferner allen angeklagten Personen auf die Dauer von drei Jahren untersagt, Aktien der neuen Gesellschaften zu besitzen oder zu erwerben. Die Disintegration erfolgte derart, daß in jedem einzelnen Betriebszweig eine Aufteilung des Geschäfts durchgeführt wurde. — Bemerkenswert ist, daß die Hälfte der Aktien der zwei neugebildeten Gesellschaften, die die individuellen Angeklagten erhielten, ohne Stimmrecht blieb. Infolge dessen verfügen sie nur über einen Minoritätsanteil von stimmberechtigten Aktien dieser zwei neuen Gesellschaften.

15. Schifffahrtstrusts.

Prozesse. Am 4. Januar 1911 strengte die Bundesregierung beim Circuit Court für den südlichen Distrikt von New York gegen die International Mercantile Marine Co. und andere transatlantische Schifffahrtsgesellschaften einen Prozeß wegen Verletzung des Antitrustgesetzes an, begangen durch eine am 5. Februar 1908 abgeschlossene Vereinbarung, die die Aufteilung des Zwischendeck-Passagierverkehrs bezweckte, jedem Teilnehmer einen bestimmten Prozentsatz des Aus-

wandererverkehrs zuwies und eine Strafe von 4 Pfd. Sterl. für jeden über diesen Anteil hinaus beförderten Zwischendeck-Passagier festsetzte.

Angeklagt waren die Allan Line, International Mercantile Marine Co., International Navigation Co., Anchor Line, Canadian Pacific Ry., Cunard Steamship Co., Dominion Line, Hamburg-Amerika-Linie, Holland-Amerika-Linie, Norddeutscher Lloyd, Red Star Line, die russisch-amerikanische Linie und ihre Agenten. Diese Schiffahrtsgesellschaften kontrollierten nach Angabe der Anklageschrift zur Zeit der Vereinbarung mehr als 90 % des Zwischendeck-Passagierverkehrs zwischen Europa und den Vereinigten Staaten, der jährlich durchschnittlich 55 Mill. Doll. betrage. Die Regierung verlangte, daß dieses Abkommen für ungesetzlich erklärt und den Angeklagten verboten werde, solange diese Vereinbarung in Geltung sei, irgend einen Hafen der Vereinigten Staaten zu berühren.

Die Regierung strengte ferner im Juni 1912 gegen die Prince Line Ltd., die Lamport & Holt Line, die Hamburg-Amerika-Linie und die Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrtsgesellschaft einen Prozeß an. Diese Gesellschaften, so wurde behauptet, seien seit mehreren Jahren in einer Kombination verbunden, zur Beseitigung des Wettbewerbes unter einander und von anderen Schiffahrtsgesellschaften im Verkehr zwischen den Vereinigten Staaten und Brasilien. Während dieser Zeit hätten sie stets auf die Herbeiführung eines Monopols hingearbeitet und sie monopolisierten jetzt diesen Verkehr tatsächlich.

Eine weitere Klage erhob die Regierung im Jahre 1912 gegen die American-Asiatic Steamship Co., die Anglo-American Oil Co., eine Untergesellschaft der Standard Oil Co., die Hamburg-Amerika-Linie und verschiedene andere Schiffahrtsgesellschaften, die sie der Monopolisierung des Frachtverkehrs zwischen New York und den Häfen im fernen Osten via Suez-Kanal beschuldigte.

Untersuchung. Am 5. März 1912 nahm das Repräsentantenhaus einstimmig eine Resolution behufs Untersuchung des angeblichen Shipping Trusts an. Hiernach wurde die Kommission für die Handelsmarine angewiesen, eine gründliche und vollständige Untersuchung der Methoden und Praxis der verschiedenen Schiffahrtsgesellschaften, sowohl der inländischen wie der ausländischen anzustellen; zu untersuchen, ob diese Linien irgend ein Abkommen oder Konferenzen, Pools oder andere Kombinationen unter einander oder mit den Bahnen behufs Fixierung der Tarife, Gewährung von Spezialtarifen oder sonstigen Vorteilen, behufs Zusammenlegung (poo-

ling) und Aufteilung ihrer Gewinne oder zum Zweck der Beseitigung der Konkurrenz etc. getroffen hätten.

Gesetzvorlage gegen die Schifffahrtstrusts. Ebenfalls gegen die kartellartigen Vereinbarungen in der Schifffahrt wandte sich die Humphrey-Bill, durch die allen der Verletzung des Anti-Trustgesetzes überführten Schifffahrtsgesellschaften das Anlaufen von Häfen der Vereinigten Staaten verboten werden sollte. In ihrem am 1. Mai 1912 einstimmig angenommenen Bericht äußerte sich die Commission des Repräsentantenhauses für die Handelsmarine folgendermaßen über diese Bill: „Die fremden Schifffahrtskombinationen, die unseren überseeischen Handel besorgen, sind die vollkommensten Monopole der Welt. Ihre Tarife sind unbillig und aggressiv. Die Tarife zwischen diesem Land und Europa und zwischen diesem Land und Südamerika sind exorbitant und gehen weit über ein angemessenes Entgelt für geleistete Dienste hinaus. . . Diese Combinationen belasten den amerikanischen Handel jährlich in ungerechter Weise mit Millionen.“ Ferner heißt es in dem Bericht: Die Schifffahrtsgesellschaften geben zu, daß sie das amerikanische Gesetz verletzen, 'doch sei ihr Verfahren, fügen sie hinzu, nach ihren heimischen Gesetzen zulässig. Die amerikanische Regierung dürfe aber nicht hilflos vor diesem Riesenmonopol stehen. (Da der amerikanische Überseehandel zu ca. 90 % von fremden Schiffen besorgt wird, so ist nicht abzusehen, wie eine Schließung der amerikanischen Häfen für fremde Schiffe erfolgen könnte.)

16. Warenhaustrusts.

Das Warenhaus, das den großkapitalistischen Betrieb im Kleinhandel repräsentiert, hat sich die Aktie, die hauptsächlichliche Trägerin des associierten Kapitals, in den letzten Jahren in wachsendem Maße erobert; die Plazierung von Warenhaus-Aktien auf dem Kapitalmarkt hat wieder die Ausbreitung der Warenhäuser gefördert. Die Firma *Wanamaker*, in der sehr bedeutende Kapitalien investiert sind, ist zwar vor einigen Jahren in eine Aktiengesellschaft umgewandelt worden, dem Wesen nach aber ein privates Unternehmen geblieben, da sämtliche Aktien auf den Namen des Inhabers ausgestellt wurden. Eine andere führende Persönlichkeit auf dem Gebiete der Warenhäuser ist *John Claflin*, der Präsident der *Associated Merchants Co.* und der *H. B. Claflin Co.* Die *Associated Merchants Co.* besitzt die Kontrolle über die *H. B. Claflin Co.*, die ein Engrosgeschäft ist, ferner über sechs Warenhäuser und Detailgeschäfte, davon vier in New York. Sie repräsentiert also die Vereinigung des Engroshandels und des

Detailverkaufes. Im Jahre 1909 wurde ein großer Teil der Claflinschen Interessen in den *United Dry Goods Companies* verschmolzen. Dieses Unternehmen wurde unter Leitung des Bankhauses Morgan & Co. mit einem autorisierten Kapital von 51 Mill. Doll. ins Leben gerufen, davon 16 Mill. Doll. 7%ige Vorzugs- und 35 Mill. Doll. Stammaktien. Zunächst wurden je 10 Mill. Doll. beider Aktienkategorien ausgegeben. 8,65 Mill. Stammaktien dienten zur Erwerbung eines gleichen Betrages, also der Majorität der Aktien der *Associated Merchants Co.* (A.K. 17,25 Mill. Doll.). Ferner kaufte die *Dry Goods* Gesellschaft vier Warenhäuser in der Provinz direkt von John Claflin, der auch Präsident der *Dry Goods Cos* wurde. Im Jahre 1910 erwarben diese noch die Kontrolle über das New-Yorker Warenhaus *Lord & Taylor*. Am 15. Juli 1912 waren 14,43 Mill. Doll. Stamm- und 10,78 Mill. Doll. Vorzugsaktien der *Dry Goods Cos.* ausgegeben. Die noch nicht begebenen Aktien sind zum Teil für den Umtausch der restlichen *Associated Merchants*-Aktien, von denen seit 1909 weitere Posten erworben wurden, reserviert, und sie dürften davon abgesehen zum Ankauf anderer zum Claflin-Konzern gehörender Provinz-Warenhäuser bestimmt sein.

Im Jahre 1910 wurden die *May Department Stores Co.* und *Stern Bros Dry Goods* inkorporiert, letztere zur Übernahme des gleichnamigen New Yorker Warenhauses (am 31. Oktober 1911 7,5 Mill. Stamm- und 3 Mill. 7 % Vorz.-Aktien ausständig). Die *May Co.* ging aus der Verschmelzung mehrerer Provinz-Warenhäuser hervor. Am 31. Januar 1912 waren 15 Mill. Doll. Stamm- und 5 Mill. 7%ige Vorzugs-Aktien — seither auf 8,25 Mill. erhöht — ausständig.

Von ungleich größerer Bedeutung als die zwei letztgenannten Gesellschaften ist die im Dezember 1911 mit 15 Mill. Doll. 7 % Vorzugsaktien und 50 Mill. Doll. Stammaktien inkorporierte *F. W. Woolworth Co.*, die aus der Übernahme mehrerer Warenhaus-Unternehmungen mit 5 und 10 Cents-Verkaufsläden hervorging. Diese Art von Läden, so heißt es in einem Prospekt vom Februar 1912, besteht seit 1879 und hat sich seither wachsender Beliebtheit erfreut, so daß die neue *F. W. Woolworth Co.* 558 Läden in den Vereinigten Staaten und 32 in Canada betreibt und kontrolliert, abgesehen von 12 Läden der *F. W. Woolworth Co. Ltd. of Great Britain* in England. „Wir beschäftigen ungefähr 20 000 Leute und haben täglich ungefähr drei Millionen Kunden. Unser Geschäft basiert auf Barzahlung, so daß Verluste durch schlechte Schuldner ausgeschlossen sind.“ Die Verkäufe der verschmolzenen Gesellschaften stiegen von 27,76 Mill. Doll. im Jahre 1906 auf 52,62 Mill. Doll. im Jahre 1911; die Gewinne in der gleichen Zeit von 2,72 auf 4,96 Mill. Doll. Die Gewinne betragen

demnach nicht ganz 10 % des Umsatzes. — Im Jahre 1912 betrugen die Verkäufe 60,56 Mill. Doll.

Sowohl die United Dry Goods Companies, die May Co. als auch insbesondere die Woolworth Co. stellen also Warenhaustrusts dar. Die Tendenz zur Konzentration tritt auf dem Gebiete des Detailhandels vielleicht noch intensiver hervor als in der Industrie. Die bedeutenden Vorteile, die der Groß-Einkauf den Warenhäusern ermöglicht, und die bei Verschmelzung einer ganzen Anzahl von Warenhäusern noch in erhöhtem Maße zur Geltung kommen müssen, engen das Feld für den Kleinbetrieb im Detailhandel zusehends ein, zumal diese Entwicklung noch nicht zum Abschluß gekommen ist. In dem erwähnten Prospekt der Woolworth Co. äußerte sich der Präsident dieser Gesellschaft: „Ich glaube, das Geschäft ist erst in seiner Kindheit und einer großen Entwicklung in der Zukunft fähig.“ Einen Schritt weiter, und zwar einen folgeschweren Schritt nach der Richtung der Ausdehnung der Einflußsphäre des Warenvertriebes auf das Gebiet der Produktion, also einen Schritt nach der Richtung des gemischten Betriebes auf dem Gebiete des Warenhauses, haben Sears Roebuck & Co. in Chicago gemacht. Dieses im Jahre 1895 gegründete und 1906 inkorporierte Unternehmen hat den Detailvertrieb von Waren im Wege des Versandtes durch die Post und die Expresßgesellschaften in äußerst erfolgreicher Weise organisiert. Im Jahre 1911 wurden über 8 Mill. Postaufträge in Höhe von 64,11 Mill. Doll. ausgeführt. Der Verkehr mit der Kundschaft erfolgt hauptsächlich im Wege von Katalogen, die nach Millionen versandt werden. Ein großer Teil der verkauften Waren, vornehmlich Gebrauchsgegenstände aller Art, wie Kleider, Schuhe, Möbel, Küchengeräte, Nähmaschinen, aber auch Wagen, Automobile, landwirtschaftliche Maschinen etc. werden in eigenen Fabriken erzeugt. Das Aktienkapital bestand ursprünglich aus 30 Mill. Doll. Stamm- und 10 Mill. Doll. 7 % Vorzugsaktien. 1,5 Mill. Doll. Vorzugsaktien wurden zurückgekauft, so daß am 31. Dezember 1911 nur 8,50 Mill. Doll. ausständig waren. Das Stammaktienkapital war Ende 1911 infolge einer am 1. April 1911 bezahlten Aktiendividende von $33\frac{1}{3}$ % auf 40 Mill. Doll. angewachsen. — Im Jahre 1912 betrugen die Verkäufe 77,12 Mill. Doll.

17. Textil-Industrien.

In der Textil-Industrie gibt es nur eine Gesellschaft, die den Trusts zugezählt wird, nämlich die American Woolen Co., der „Woll-trust“.

Die American Woolen Co. ging im März 1899 aus einer Verschmelzung von mehreren Fabriken der Wollwarenbranche hervor. Nach einem Bericht an die New-Yorker Börse vom 11. September 1909 umfaßten die Betriebe der Gesellschaft 6 Mill. Spindeln; 8495 Webstühle; Kämmereien etc. Die Washington Mills in Lawrence, Mass. sind die größten Fabriken für Kammgarnstoffe; die Assabet Mills in Maynard, Mass. die größten Wollwarenfabriken. Die Ayer Mills, eine Untergesellschaft der American Woolen, haben 1909 in Lawrence eine große Kammgarnspinnerei gebaut, um die Hauptgesellschaft bei Deckung ihres Kammgarnbedarfes unabhängig zu machen. Nach dem Geschäftsbericht für 1911 umfaßte die American Woolen 35 Fabriken. Die Verkäufe wuchsen von 1899 (9½ Monate) bis 1906 von 20 auf 51 Mill. Doll. Sie betrugen ferner 1907 47,4; 1908 30, 1909 ca. 48 Mill. Doll. Seither wurde der Umsatz nicht angegeben. Bei den Umsatzziffern ist in Betracht zu ziehen, daß das ursprüngliche Vorzugsaktienkapital von 20 Mill. Doll. durch wiederholte Emissionen — zum Parikurs — auf 40 Mill. gebracht wurde. — Im Geschäftsbericht für 1909 wurde der Durchschnittsgewinn der letzten fünf Jahre an Stoff für ein Gewand mit weniger als 40 Cents ausgewiesen. Die angeblich großen Gewinne der Wollwarenindustrie durch die hohen Zölle kommen in den finanziellen Ergebnissen der American Woolen Co. durchaus nicht zum Ausdruck. Diese Gesellschaft hat nicht nur die Dividendenzahlung für die Stammaktien noch nicht aufnehmen können, sondern nach dem derzeitigen Kursstand scheinen sogar Befürchtungen zu bestehen, daß sich die Dividendenzahlung für die Vorzugsaktien nach der Zolltarifrevision vielleicht nicht werde aufrecht erhalten lassen können. — Im ersten Quartal 1913 schwankte der Kurs der 7% Vorz.-Aktien zwischen 81 und 77.

In der Baumwollindustrie hat die Konzentration zwar auch bedeutende Fortschritte gemacht, indessen, weil die Vielfältigkeit der Erzeugnisse ein einigermaßen hemmendes Moment ist, nicht in gleichem Maße wie in vielen anderen Industrien. Die Amoskeag Manufacturing Co., die als voluntary association im Oktober 1911 einer gleichnamigen Gesellschaft folgte, wies für das Jahr bis zum 31. Mai 1911 Verkäufe in Höhe von 21,56 Mill. Doll. aus. Ihre Betriebe verfügen über 670 000 Spindeln (bei insgesamt ca. 29,7 Mill. Spindeln in den Ver. Staaten im Herbst 1912), 22 200 Baumwoll- und 2200 Tuchwebstühle.

Die International Cotton Mills Corporation, im Juli 1910 inkorporiert, umfaßt an zwei Dutzend Baumwollspinnereien und Webereien in den Neuengland-Staaten, im Staate New York, in Mary-

land und in anderen Südstaaten, ferner in Canada. In einem Prospekt vom Juni 1911 wurde bemerkt: „Wir sind wahrscheinlich die größten Verbraucher von Baumwolle in der Welt.“ Im Geschäftsbericht für 1910 wurden die jährlichen Verkäufe unter normalen Verhältnissen auf 20 Mill. Doll. veranschlagt. Die Gesellschaft fabriziert mehr als 3000 Arten von Baumwollgeweben. Am 31. Dezember 1911 waren 5,81 Mill. Doll. 7 % Vorzugsaktien, 7,68 Mill. Doll. gewöhnliche Stammaktien und 2 Mill. Doll. Notes ausständig. Zu Beginn 1913 war eine Reorganisation notwendig.

Die Parker Cotton Mills Co. wurde im Februar 1911 zur Übernahme von neun Baumwollspinnereien und Webereien (357 952 Spindeln) in South Carolina mit 12 Mill. Doll. autorisiertem Kapital gegründet, wovon 7 Mill. Doll. ausgegeben wurden.

Julius Kayser & Co., die sich die größten Fabrikanten von seidenen Handschuhen nennen, wurden im Juni 1911 zur Übernahme einer gleichnamigen Gesellschaft inkorporiert. Außer seidenen werden wollene Handschuhe, Wirkwaren etc. erzeugt. In einer Mitteilung des Präsidenten der Gesellschaft vom 5. Juni 1911 wurde die Jahresproduktion von Handschuhen auf 10 bis 11 Mill. Paar angegeben.

Hart, Schaffner & Marx in Chicago, 1876 als kleines Detailgeschäft gegründet, im Mai 1911 mit 5 Mill. Doll. 7 % Vorzugsaktien und 15 Mill. Doll. Stammaktien inkorporiert, beschäftigten nach einem Prospekt vom Mai 1911 ca. 10 000 Angestellte in der Erzeugung und im Verkauf von Herrenkonfektion. Im Jahre 1909/10 beliefen sich die Verkäufe auf 15,23 Mill. Doll.

18. Lokomotiv- und Waggonbauanstalten.

In bezug auf den Lokomotivbau stehen die American Locomotive Co. und die Baldwin Locomotive Works an weitaus erster Stelle. Die Am. Locomotive Co. ging im Jahre 1901 aus der Verschmelzung von acht Lokomotivbauanstalten mit einer jährlichen Leistungsfähigkeit von 1700 Lokomotiven hervor. Die weniger leistungsfähigen von diesen wurden aufgelassen, die anderen aber vergrößert; ferner wurden zwei weitere Werke — eines in Montreal — erworben, und 1909 wurde in Gary neben dem Grundbesitz der Steel Corp. Bauland zur Errichtung einer neuen Lokomotivfabrik angekauft. Die Am. Locomotive hat jetzt eine jährliche Leistungsfähigkeit von 2800 Lokomotiven, das ist, wie berechnet wurde, ein Stück pro Stunde bei 54 Stunden wöchentlicher Arbeitszeit. Auch ist nicht zu übersehen, daß jetzt viel größere und leistungsfähigere Lokomotiven gebaut werden, als zur Zeit der Gründung der Locomotive Co.

Alle Lokomotivbauanstalten der Ver. Staaten zusammen außer den Bahnwerkstätten haben eine jährliche Produktionsfähigkeit von 6000 bis 7000 Lokomotiven, die indessen nur bei Hochkonjunktur voll ausgenützt werden kann. So wurden im Jahre 1911 insgesamt bloß 2850 Lokomotiven bestellt. In wie hohem Maße dieser Industriezweig von der Konjunktur abhängig ist, geht aus den starken Schwankungen in seiner Beschäftigung hervor. Die Bruttoeinnahmen der Am. Locomotive Co. betrugen seit Gründung der Gesellschaft (in Mill. Doll.):

1901/02	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08	08/09	09/10	10/11	11/12
26,4	33,1	33,1	24,1	42,6	49,5	37,5	19	32,2	40,6	30,4

Bei diesen Umsatzziffern ist in Betracht zu ziehen, daß in der Zwischenzeit der Automobilbau aufgenommen wurde.

Die Baldwin Locomotive Works in Philadelphia entstanden im Jahre 1911 aus der Vereinigung einer gleichnamigen Gesellschaft, die im Jahre 1909 zur Übernahme der von Thomas W. Baldwin 1831 gegründeten Firma Burnham Williams & Co. ins Leben gerufen wurde, und der Standard Steel Works Co. (Eisengießerei, Stahlräder etc.). Die jährliche Leistungsfähigkeit der Baldwin Lokomotivbauanstalt in Philadelphia, die als die größte der Welt bezeichnet wird, wurde im Juni 1909 auf 2650 Lokomotiven angegeben. Die Verkäufe der Baldwin Locomotive Works im ersten Halbjahre ihres Bestehens — bis 31. Dezember 1911 — beliefen sich auf 14,59 Mill. Doll., wobei die Baldwin-Werke bis zu 75 %, die Standard Steel Works Co. zu 62 % ihrer Leistungsfähigkeit beschäftigt waren. Zu Beginn 1912 wurde die Errichtung einer neuen Lokomotivbau-Anstalt in East-Chicago mit einer Leistungsfähigkeit von 10 und später 30 Lokomotiven wöchentlich beschlossen. — Im Jahre 1912 betrugen die Verkäufe 28,92 Mill. Doll.

Die Lima Locomotive Corp. (Ohio), ein seit vierzig Jahren bestehendes Unternehmen, hatte nach einem Prospekt vom Mai 1912 eine jährliche Produktionsfähigkeit von 350 Lokomotiven, deren Erhöhung auf 900 bis 1000 Stück in Aussicht genommen war.

Gleich dem Lokomotiv-Bau ist auch die Waggonfabrikation stark konzentriert. Die bedeutendsten Unternehmungen in diesem Industriezweig sind die American Car & Foundry Co. und die Pullman Co. Die Produktionsfähigkeit der ersteren wurde 1909 auf ca. 100 000 Frachtwagen und 800 Personenwagen, die der letzteren auf 50 000 Wagen angegeben. Größere Gesellschaften sind ferner die Pressed Steel Car, Barney & Smith Car und die Cambria Steel Co.

19. Verschiedene Industrien.

Die amerikanische Automobilindustrie hat sich mit außerordentlicher Schnelligkeit, aber zum Teil auf nicht genügend solider finanzieller Basis entwickelt. Im Jahre 1903 war der Automobilbau noch in den ersten Anfängen. Es wurden 9000 Automobile gebaut; 1907 bereits 39 000; 1908, also in jenem Krisenjahr, in dem in Amerika in fast allen Industrien die Erzeugung im Vergleich zur vorhergegangenen Hochkonjunkturperiode auf beinahe die Hälfte oder noch stärker zurückging, wurden 50 000 Automobile fabriziert, 1911 200 000, 1912 340 000. Am 1. Oktober 1912 waren nahezu 1 Million Automobile registriert. So rasch wie die Automobil-Industrie sich ausdehnte, so rasch vollzog sich auch die Betriebskonzentration in ihr. In ihrem Geschäftsbericht für 1911/12 äußerte sich die General Motors Co. dahin, daß die kleinen Automobilfabriken im Wettbewerb erheblich im Nachteil seien und daß ihre Lage sich von Jahr zu Jahr noch mehr verschlimmern würde. Infolgedessen habe sie den Betrieb allmählich konzentriert. Die Verkäufe der Motors Co. beliefen sich 1911/12 auf 64,74 Mill. Doll. — Die Studebaker Corporation, die 1911 mit 13,5 Mill. Doll. Vorzugs- und 30 Mill. Doll. Stamm-Akt. inkorporiert wurde, ging aus einer Verschmelzung der Studebakerschen Karosseriefabrik und einer Automobilfabrik hervor. — Die United States Motor Co. wurde im Februar 1910 zur Übernahme mehrerer Automobilfabriken gegründet, deren Erzeugungsfähigkeit in einer Mitteilung des Präsidenten vom September 1910 auf jährlich 53 000 Automobile angegeben wurde. Die Gesellschaft geriet im November 1912 in Konkurs. — Im Jahre 1912 wurde die Willys-Overland Co. in Toledo (Ohio) aus der Verschmelzung mehrerer Gesellschaften gebildet. Der Umsatz für 1912/13 wurde in einem Prospekt vom November 1912 auf 38 000 Wagen resp. 40 Mill. Doll. veranschlagt.

Über die wichtigsten Gesellschaften der Kunstdünger-Industrie (American Agricultural Chemical und Virginia Carolina Chemical), die International Mercantile Marine Co. (Dampfer-Trust), die Amalgamated Copper Co. (Kupfertrust), die American Smelting & Refining Co. finden sich auf Seite 278 und 279 einige Angaben.

Die Amalg. Copper ist in der Hauptsache nur eine Holding Co., während die von ihr kontrollierten Gesellschaften seit 1910 von der Anaconda Copper Co. betrieben werden. Die Kupfer-Erzeugung der Anaconda wurde in ihrem Geschäftsbericht für 1912 mit 294 Mill. lbs. ausgewiesen. Nach der Statistik der amerikanischen Kupferproduzenten betrug die amerikanische Kupferproduktion 1912 1582 Mill. lbs.

Die American Smelting betreibt mehrere Schmelz- und Raffineriewerke für Gold, Silber, Kupfer und namentlich Blei. Die Bleiproduktion wird zum größten Teil von dieser Gesellschaft kontrolliert.

In der Lederindustrie wurde als einer der ältesten Trusts, nämlich schon 1893, die U. S. Leather Co. gegründet. Im Wege einer Reorganisation ging aus ihr 1905 die Central Leather Co. hervor.

Die United Fruit Co. (Bananentrust) betreibt Bananen-Plantagen in Central-Amerika und ist außerdem ein Schiffahrts-Unternehmen. — Die International Paper Co. wird als Papiertrust, die Pittsburg Plate Glass Co. als Spiegelglastrust bezeichnet.

20. Union Pacific — Southern Pacific.

Prozeß zur Auflösung der Interessengemeinschaft.

Noch unter Roosevelt begann die Regierung im Februar 1908 auf Grund einer von der Interstate Commerce Commission eingeleiteten Untersuchung einen Prozeß gegen die Union Pacific Rr., um sie zur Veräußerung ihres Besitzes an Aktien der Southern Pacific Co., der San Pedro Los Angeles & Salt Lake Rr., der Atchison Topeka & Santa Fe, der Great Northern und der Northern Pacific Rr. zu zwingen, mit der Begründung, daß alle diese Bahnen ihre Konkurrenten seien, und daß daher dieser Aktienbesitz gegen das Sherman'sche Antitrustgesetz verstoße. Es handelte sich bei diesem Prozeß für die Union Pacific hauptsächlich um die Central Pacific, da die Union Pacific in der Zwischenzeit ihren Aktienbesitz an der Great Northern, Northern Pacific und Atchison ohnehin bereits verkauft hatte. Die Southern Pacific besitzt die Central Pacific, die (abgesehen von ihren anderen Strecken) die Ergänzung der Union Pacific von deren westlichem Endpunkt Ogden bis zur Küste resp. San Francisco bildet. Nachdem der Ankauf der Central Pacific von der Southern Pacific für die Union Pacific nicht gelungen war, erwarb Harriman 1901 — behufs Sicherung der Kontrolle über die für die Union Pacific unbedingt notwendige ¹⁾ Central Pacific, ihre natürliche Verlängerung bis zur Küste — 45 % des A.-K. der Southern Pacific und damit die wenn auch nicht zahlenmäßig feststehende, so doch faktische

¹⁾ Das galt zumindest für jene Zeit, als Kämpfe der Bahnen untereinander nicht zu den Seltenheiten gehörten. Der denkwürdigste jener Kämpfe, jener um die Northern Pacific, der in der Northern Pacific-Schwänze an der New Yorker Börse am 9. Mai 1901 seinen Höhepunkt erreichte, fiel eben in diese Zeit. Die Northern Pacific Aktien wurden an dem genannten Tage bis 1000 in die Höhe getrieben.

Kontrolle über die Southern Pacific und infolge dessen auch über die Central Pacific. — Der Circuit Court von St. Louis wies am 24. Juni 1911 die Klage der Regierung ab, und zwar hauptsächlich mit der Begründung, daß auch bis 1901 zwischen der Union Pacific und der Southern Pacific keine Konkurrenz in Bezug auf den transkontinentalen Verkehr bestanden habe.

Der Besitz der Southern Pacific-Aktien ungesetzlich.

Der Oberste Gerichtshof entschied aber am 2. Dezember 1912 einstimmig, daß der Besitz der Southern Pacific-Aktien seitens der Union Pacific eine Verletzung des Antitrustgesetzes darstelle und ordnete den Verkauf dieser Aktien an. Doch wurde der Union Pacific die Erwerbung der Central Pacific resp. ihrer Linie von Ogden bis San Francisco unter der Bedingung gestattet, daß dies in einer dem Gericht und der Regierung zusagenden Weise erfolgen würde. In dem Urteil wurde zwar auf jene Gesetze verwiesen, durch die die Union Pacific und die Central Pacific als erste transkontinentale Bahn ins Leben gerufen wurden und nach deren Absicht beide Bahnen in gutem Einvernehmen betrieben werden sollten. Doch habe die Union Pacific mit dem Erwerb der Southern Pacific Aktien die Kontrolle auch über andere Bahnen und Schifffahrtslinien erlangt. Die Verschmelzung von zwei großen mit einander in Wettbewerb stehenden Bahnsystemen durch Erwerb eines zur Kontrolle genügenden Aktienbesitzes der einen Bahn seitens der anderen sei eine Kombination, die eine Beschränkung des zwischenstaatlichen Verkehrs im Sinne des Gesetzes bilde. Es komme dabei nicht darauf an, daß die Tarife zur Zeit nicht erhöht wurden. Es sei die Macht solcher Combinationen, den Wettbewerb zu unterdrücken oder einzuschränken, die die Anwendbarkeit des Gesetzes begründe. (Die Verschmelzung von zwei Bahnen im Wege des Aktienbesitzes hatte auch der Anklage gegen die Northern Securities Co. zugrunde gelegen. Diese war als Holding Co. zur Erwerbung der Aktien der Northern Pacific und der Great Northern, also von zwei Konkurrenzbahnen, ins Leben gerufen worden. Im März 1904 wurde sie vom Obersten Gerichtshof für eine ungesetzliche Kombination erklärt und ihre Auflösung verfügt.)

Das Urteil gegen die Union Pacific bewirkte nicht geringes Aufsehen. Die Union Pacific hatte 1901/2 45 % der Southern Pacific Aktien erworben. Sie hatte ferner bei der Ausgabe junger Aktien von ihrem Bezugsrecht Gebrauch gemacht und außerdem durch weitere Erwerbungen ihren Besitz auf ca. 46 % des A.-K., d. i. auf 126 650 000 Doll. von 272 672 405 Doll. am 30. Juni 1912 ausständigen Aktien gebracht. Dieser Aktienbesitz, obwohl nicht die Majorität, genügte zur Kontrolle.

Doch hatte niemand daran gedacht, daß die mit der Union Pacific in sehr weiter Entfernung parallel, resp. von Osten nach Westen gehenden Linien der Southern Pacific als Konkurrenzlinien der Union Pacific betrachtet werden könnten. Harriman hatte diese Linien mit-erwerben müssen, weil er die Central Pacific allein nicht ankaufen konnte. Davon abgesehen stand aber das Urteil auch mit der im Urteil gegen den Öl- und Tabaktrust betonten Anschauung in Widerspruch, daß jeder einzelne Fall im Lichte der Vernunft entschieden werden müsse. Hier wurde die bloße Möglichkeit der Einschränkung der Konkurrenz als genügende Ursache der Ungesetzlichkeit angesehen. Aber auch bei der Ausführung des Urteils wurde ein ungleich rigoroseres Verfahren beobachtet als in den früheren Fällen. Der Oberste Gerichtshof lehnte die Verteilung der Southern Pacific-Aktien unter die Union Pacific-Aktionäre ab. Da der Besitz von S. Pac. Aktien durch die Union Pacific als ungesetzlich erklärt wurde, sei auch die Aufteilung der Southern Pac. Aktien unter die Union Pacific Aktionäre ungesetzlich.

Diese rigorose Haltung des Gerichtes gegenüber der Union Pacific hatte einen vexatorischen Anstrich. Am 30. Juni 1912 waren 216 644 300 Doll. gewöhnliche Aktien und 99 543 600 Doll. Vorzugsaktien der Union Pacific ausständig. Davon besaßen 368 Aktionäre 62,8 %, während auf 21 782 Aktionäre der Rest entfiel. Der Oberste Gerichtshof ließ sich also von der Anschauung leiten, daß die Großaktionäre eine genügende Anzahl von Southern Pacific-Aktien erhalten würden, um die Kontrolle auch weiter in Händen zu haben. Da es sich aber um 368 Groß-Aktionäre handelte, und auf die kleinen Aktionäre von den zu verteilenden 46 % des Southern Pacific-A.-K. ein immerhin beträchtlicher Anteil entfallen wäre und die übrigen S. P.-Aktien einen sehr zersplitterten Besitz bilden, so mußte die Forderung des Generalanwaltes, daß die Aufteilung der Southern Pac.-Aktien auch an die Southern Pacific-Aktionäre erfolge, als ein starker Eingriff in das Eigentumsrecht der Union Pacific-Aktionäre angesehen werden. Denn irgend ein Anrecht auf den Bezug der S. Pac.-Aktien hatten ja die S. P.-Aktionäre nicht. (Bei der Aufteilung des Tabaktrustes hatten die Angeklagten etwas über 40 % der Aktien der wichtigsten neugebildeten Gesellschaften erhalten, und gegenüber dem Tabaktrust, dessen Geschäftspolitik vom Gericht so scharf verurteilt worden war, war Strenge eher am Platz, als im Falle der Union Pacific, deren Kontrolle über die Southern Pacific Niemandem schädlich gewesen war.) Indessen kamen die Verwaltung der Union Pacific und der Southern Pacific dem Wunsche des General-Anwaltes nach, und es wurde im Februar 1913 ein Auf-

teilungsplan derart ausgearbeitet, daß die Central Pacific an die Union Pacific verkauft werden sollte, ferner daß die Inhaber der Union Pacific-Aktien auf je vier Aktien und die Inhaber der Southern Pac.-Aktien (ausgenommen die Oregon Short Line, das ist die Tochtergesellschaft der Union Pacific, der die 126 Mill. Southern Pac.-Aktien gehören) auf je drei Aktien eine von den zu verteilenden Southern Pac.-Aktien zum Parikurse beziehen sollten.

Der Generalanwalt Wickersham erklärte zu diesem Projekt mit Genugtuung, es seien daraus unschätzbare Vorteile zu erwarten. Worin aber diese bestehen sollten, das hatte er allerdings nicht angegeben. Infolge Beunruhigung des Marktes durch diesen Fall, aber auch durch andere Vorkommnisse, waren aber die S. Pac.-Aktien unter den Bezugskurs gefallen. Damit verschwand natürlich der Anreiz zum Bezuge dieser Aktien, und die Absurdität des ganzen Verfahrens wurde evident. Zu allem Überfluß verweigerte die Bahnkommission des Staates California aus Gründen lokaler Natur ihre Zustimmung, und infolge dessen mußte der Auflösungsplan fallen gelassen werden. Die dreimonatliche Frist zur Ordnung der Angelegenheit, die vom Obersten Gerichtshof bestimmt worden war, war zu Beginn März 1913 verstrichen; aber noch Ende Mai war kein Weg zur Ausführung des Urteils gefunden, wie einem aufnahmsunwilligen Markt eine enorme Aktienmenge ohne ihre weitere Entwertung und ohne Verschleuderung aufgezwungen werden könnte. Die Frist zur Ausarbeitung eines neuen Planes wurde bis 1. Juli 1913 verlängert.

Schädigung des amerikanischen Kredites — das Resultat des Union Pacific-Prozesses.¹⁾

Kaum je hat ein Vorkommnis dem Kredit der amerikanischen Bahnen und auch der anderen Gesellschaften bei urteilsfähigen Leuten derart geschadet, wie die Art und Weise, in der seitens der Behörden die Abtrennung des Southern Pacific-Besitzes erschwert wurde, wodurch an sich ausgezeichnete Werte zwecklos demoliert wurden.

21. Andere Trustprozesse.

Am 18. Mai 1912 strengte die Regierung einen Prozeß gegen den sogenannten Kaffee-Trust, resp. gegen die Mitglieder und zwar auch die europäischen Mitglieder (!) der Valuationskommission wegen Zurückhaltung von 950 000 Sack

¹⁾ Nachtrag. Anders ist der Fall der St. Louis & San Francisco Bahn zu beurteilen, die am 27. Mai 1913 in Zwangsverwaltung kam. Dieses Vorkommnis hat zwar dem Kredit der amerikanischen Bahnen auch geschadet, an und

Kaffee an. Dieser Kaffee wurde zu Beginn 1913 verkauft und im April 1913 zog die neue Regierung die Klage zurück. Noch vor der Zurückziehung der Klage annullierte die brasilianische Regierung verschiedene Zollbegünstigungen des amerikanischen Handels.

Eine andere Klage richtete sich gegen die American Press Association und gegen zwei andere Verlagsan-

für sich aber bei wirklich Sachkundigen ungleich weniger als die Vorgänge bei der Union Pacific. Durch immer neue Einwände seitens der Behörden wurde die Union Pacific bisher verhindert, die Abtrennung ihrer Southern Pac. Aktien in einer ihre Interessen nicht allzu sehr schädigenden Weise vorzunehmen. Und während diese Frage nicht zur Lösung gelangen kann, kompliziert der Generalanwalt des Kabinetts Wilson sie noch durch die Androhung eines ganz neuen Prozesses gegen die Southern Pacific, falls diese Bahn die vom Gericht gar nicht verlangte Abstoßung der Central Pacific nicht vornehme. Dabei ist für die Central Pacific ein Käufer gar nicht vorhanden, seitdem die U. Pacific nach dem ersten gescheiterten Projekt mit der S. Pacific wegen Übernahme der Central Pacific zu einer Einigung nicht gelangen konnte. In nicht genug zu verurteilender Weise wurden durch diese Haltung des Generalanwaltes die Union- und die Southern Pacific-Aktien außerordentlich entwertet. Im Gegensatz zu diesem Fall dürften durch den Zusammenbruch der Frisco sachkundig informierte Personen nur in geringem Maße betroffen worden sein. Die 5⁰/₁₀igen General Lien Bonds der Frisco, die auch in Deutschland und Frankreich eingeführt wurden, haben, da nach ihnen nur ein an sich geringes und obendrein durchaus verwässertes Aktienkapital rangiert, nur den Namen, nicht aber den Charakter von Bonds. In meinem Buche „Amerikanische Eisenbahn- und Industriepapiere“ 1910 wurden (Seite 141) diese Bonds als ein Titre von mittelmäßigen Qualitäten bezeichnet. Als ein Anlagepapier konnten sie nie gelten, und auch als spekulatives Papier boten sie viel geringere Chancen als viele andere. Immerhin konnte man damals dank der Intervention der Firma Speyer eine Konsolidierung der Frisco erwarten. Seither haben sich aber die Verhältnisse für alle amerikanischen Bahnen sehr verschlechtert. Fortwährend Mehrbelastungen haben die Überschüsse selbst der gut fundierten Bahnen verringert, damit die Basis ihres Kredites geschwächt und den Kredit selbst sehr verteuert, zumal im Zusammenhang damit ganz besonders seit des Präsidenten Wilson Amtsantritt eine außerordentliche Entwertung auf dem amerikanischen Effektenmarkt Platz griff. Unter solchen Umständen sah die von jeher in prekärer Finanzlage befindliche Frisco ihren Kredit vollständig abgeschnitten, und sie kam als erste große amerikanische Bahn seit den 90er Jahren in Zwangsverwaltung, das ist seit jener Zeit, als während des letzten demokratischen Regimes (1893—97) so viele amerikanische Bahnen sich in Receiverschaft befanden. Die Frisco wies für 1911/12 nach festen Lasten in Höhe von 12,81 Mill. Doll. einen Überschuß von 177399 Doll. aus. Diesem Überschuß stand aber tatsächlich ein Fehlbetrag von 1 960 864 Doll. zu Lasten des Gewinnvortrages (für Abschreibung von Disagio, Defizit einer Untergesellschaft und Dividende der ersten Vorzugs-Aktien) gegenüber, so daß die Frisco schon 1911/12 ihren Verpflichtungen nicht nachkommen konnte. Wenn französische Banken Bonds der Frisco, kurz bevor sie in Zwangsverwaltung kam, etwa 10⁰/₁₀ über dem New Yorker Marktkurs an ihre Kundschaft verkauften, so zeigt das, daß sie sich besser darauf verstehen, fette Provisionen oder Zwischengewinne einzustreichen, als sich über die Qualität der von ihnen verkauften Werte zu informieren.

stalten, um sie zu verhindern, die Lieferung von fertigem Satz-Material an die kleineren Zeitungen (ca. 16 000 mit einer durchschnittlichen Auflage von 800) zu monopolisieren. Es wurde ihnen die Fortsetzung unlauterer Methoden des Wettbewerbes verboten, durch die ein vollständiges Monopol für den Überlebenden mit dem daraus resultierenden Einfluß auf die Leser dieser kleinen Zeitungen, die in die Hände von etwa zwei Drittel der gesamten Bevölkerung gelangen, sich ergeben würde. — Einen grotesken Charakter nahm die Prozeßsucht des Generalanwaltes Wickersham in einer im Juli 1912 gegen fünf chinesische Wäscher erhobenen Anklage an, die der Verschwörung (conspiracy) beschuldigt wurden, durch ein Übereinkommen bei Arbeiten für die Regierung sich der Konkurrenz zu enthalten und die Ver. Staaten in betrügerischer Weise zu übervorteilen.

Im August 1912 verlangte die Regierung die Auflösung der Motion Pictures Patents Co., die in bezug auf die Fabrikation von Films, Cameras etc. eine beinahe monopolartige Stellung erlangt und alle Film-Verleihanstalten mit einer einzigen Ausnahme unter ihre Kontrolle gebracht hatte. —

Am 18. November 1912 ordnete der Oberste Gerichtshof die Auflösung des „Badewannentrusts“ an, eines Cartells von 17 Gesellschaften, die 85 % des Geschäftes in Emailwaren kontrollierten. Die Teilnehmer dieses Cartells durften nicht an Händler verkaufen, die auch von unabhängigen Produzenten kauften. Dies und die Aufteilung des Absatzgebietes wurde als ungesetzlich erklärt. Von besonderer Bedeutung war indessen dieses Urteil dadurch, weil durch dasselbe das Prinzip festgelegt wurde, daß ein auf Patenten beruhendes Monopol nicht zu Vereinbarungen benützt werden dürfe, durch die der Preis einer Ware auf dem Weg vom Produzenten zum Konsumenten fixiert wird. (Bemerkenswert ist die scharfe Verurteilung von Preisvereinbarungen, die in Deutschland als selbstverständlich gelten.) Eine Anzahl von zu diesem Cartell gehörigen Gesellschaften und verschiedene ihrer Funktionäre wurden außerdem auf Grund einer Kriminalklage zu Geldstrafen verurteilt.

Am 6. Januar 1913 erklärte der Oberste Gerichtshof in einem Prozeß gegen mehrere Baumwollspekulanten die Veranstaltung von Corners, „die Kontrolle und Erhöhung der Preise“, für ungesetzlich.

Im Februar 1913 wurde der Präsident und 28 andere Funktionäre und Angestellte der National Cash Register Co. in Dayton, die von einer Jury auf Grund einer Kriminalklage der Verletzung des Antitrust-Gesetzes für schuldig befunden

worden waren, zu Gefängnisstrafen verurteilt; der Präsident zu einem Jahr. — Noch in den letzten Tagen seiner Amtstätigkeit schritt der Generalanwalt Wickersham gegen mehrere Kombinationen auf Grund des Antitrustgesetzes ein, so am 1. März 1913 gegen die Corn Products Refining Co. (Glucose Trust), die 66 % der Erzeugung von Maisstärke und Glucose kontrollierte, und am 3. März gegen die American Coal Products Co. und mehrere andere Gesellschaften, die der Beschränkung der Konkurrenz im Kohlenteergeschäft beschuldigt wurden, und gegen die American Thread Co. und mehrere andere Gesellschaften unter der Kontrolle des englischen Zwirn-Trusts I. & P. Coats. — Am 17. März 1913 stellte die American Naval Stores Co. (Terpentintrust) die Zahlungen ein, wie sie angab, infolge Störung ihres Geschäftes und Kreditbeschränkung wegen der gegen sie anhängigen Antitrustprozesse, nämlich eines Verfahrens behufs ihrer Auflösung und einer Kriminalklage.

22. Das Antitrustgesetz und die Arbeiter-Organisationen.

Das Antitrustgesetz wurde vom Generalanwalt Wickersham auch als Waffe gegen die Arbeiter-Organisationen benutzt. Zwei Verbände von Elektrizitätsarbeitern in Chicago bekämpften eine dortige Telegraphengesellschaft, unter anderem auch mit Sabotage, weil sie das Prinzip des „Closed Shop“ (Näheres S. 307) anzuerkennen sich weigerte. Die Regierung erwirkte gegen diese Verbände auf Grund des Shermangesetzes einen Einhaltsbefehl, also ein Verbot der beanstandeten Maßnahmen, nämlich der Verhinderung des Telegraphen-Verkehrs etc. — Am 4. März 1913 vetierte Taft ein Gesetz über verschiedene Kredite, weil es die Bestimmung enthielt, daß kein Teil eines zu Zwecken der Durchführung des Antitrustgesetzes bestimmten Betrages von 300 000 Doll. (nämlich für Prozeßkosten etc.) gegen Arbeiter- und Farmer-Organisationen verwendet werden dürfe¹⁾. Das war die letzte Regierungsmaßnahme Tafts. Von den Wilsonschen Antitrustgesetzen des Staates New Jersey (Näheres S. 249) wurden zwar die Arbeiter-Organisationen nicht direkt ausgenommen, und zwar wie Wilson erklärte, weil sie sonst von den Gerichten eventuell als Klassengesetze für ungesetzlich erklärt würden; doch ist beim Wortlaut dieser Gesetze sorgfältig darauf Bedacht genommen, daß Arbeiter-Organisationen nicht unter ihre Wirksamkeit fallen.

¹⁾ Nachtrag. Die gleiche Vorlage wurde im April 1913 vom Repräsentantenhaus wieder angenommen.

II. Abschnitt:¹⁾

Monopolistische Tendenzen in Deutschland.

1. Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat.

Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat trat nach vielen fruchtlosen Bemühungen am 1. März 1893 auf die Dauer von fünf Jahren ins Leben, auf Grund eines Vertrages vom 16. und 19. Februar 1893 zwischen der Aktiengesellschaft Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat in Essen a. Ruhr und den zum Syndikat gehörigen Zechen, sowie den letzteren unter einander, „um unter diesen eine ungesunde Konkurrenz auf dem Kohlenmarkte auszuschließen und mit anderen bei der Konkurrenz in Betracht kommenden Zechenbesitzern“ Vereinbarungen über Absatz, Preise etc. zu erreichen. Schon 1895 erwies sich indessen eine Revision des Vertrages als notwendig, und im Juli 1895 wurde das Syndikat auf zehn Jahre ab 1. Januar 1896 in abgeänderter Form verlängert. Auch dieses zweite Abkommen kam vorzeitig zu Ende, und an seine Stelle trat der Vertrag vom 15. September 1903, der am 29. Dezember 1903 Rechtskraft bis 31. Dezember 1915 erlangte, nachdem an jenem Tage die Voraussetzung hierzu erfüllt war, nämlich „daß sämtliche außenstehenden Zechen — insbesondere auch Hüttenzechen — mit mehr als 120 000 t Jahresförderung bis spätestens 31. Dezember 1903 dem Vertrage beitreten.“ Die alten Mitglieder des Syndikats hatten zumeist schon am 15. September 1903 der Verlängerung zugestimmt, unter der Bedingung, daß auch die noch zögernden Syndikatsteilnehmer bis 30. September 1903 beigetreten sein würden. Dies geschah mit alleiniger Ausnahme der Zeche „Freie Vogel und Unverhofft“. Infolgedessen ließen die Zechen am 1. Oktober 1903 den neuen Vertrag sofort ohne „Freie

¹⁾ Außer an anderen Stellen zitierten Publikationen wurden die kontradiktorischen Verhandlungen über Deutsche Kartelle, die Denkschrift über das Kartellwesen (Verlag Franz Siemenroth), ferner Jahresberichte und Geschäftsberichte verschiedener Körperschaften und Gesellschaften benützt. — Es sind hier übrigens natürlich weitaus nicht alle mehr oder minder monopolistische Kartelle angeführt; namentlich auch jene in manchen Branchen zahlreichen Kartelle nicht, die nur ein lokales Monopol besitzen. Es konnte sich nur darum handeln, auf die wichtigsten und dauerhaften monopolistischen Gebilde hinzuweisen.

Vogel und Unverhofft“ unter sich in Kraft treten und kündigten den alten Syndikatsvertrag zum 1. Oktober 1904.

Außer Freie Vogel und Unverhofft und den fiskalischen Zechen Ibbenbüren und Gladbeck gehörten sämtliche in Frage kommenden Zechen des Oberbergamtsbezirks Dortmund dem neuen Syndikat an, ferner auch die Zeche Rheinpreußen, die allein von allen dem Syndikat angeschlossenen Zechen am linken Rheinufer gelegen ist und zum Oberbergamtsbezirk Bonn gehört.

Tätigkeit des Syndikats. Im Statut des ursprünglichen Syndikats wurde als Gegenstand des Unternehmens der „An- und Verkauf von Kohlen, Koks und Briketts“ bezeichnet. Doch beschränkte sich das Kohlensyndikat auf den Kohlenvertrieb, da bei seiner Gründung das Westfälische Kokssyndikat zu Bochum, das seit 1890 den Alleinverkauf der Kokserzeugung des Oberbergamtsbezirks Dortmund übernommen hatte, und der 1891 gegründete Brikettverkaufsverein in Dortmund bereits bestanden. Sowohl das Kokssyndikat wie der Brikettverkaufsverein gingen aber bei Erneuerung des Kohlensyndikats im Jahre 1903 in diesem auf. Nach seinen Satzungen vom 20. Februar 1904 hat das Syndikat ausser dem An- und Verkauf von Kohlen, Koks und Briketts auch die „Aufbereitung von Kohlen, den Erwerb von Grubenfeldern und Bergwerksanteilen, den Betrieb von Unternehmungen aller Art, die auf die Lagerung, den Absatz und die Beförderung von Bergwerksprodukten gerichtet sind, sowie die Beteiligung an solchen Unternehmungen“ in seine Tätigkeit einbezogen. Das Syndikat, das also bis dahin sich auf die Vermittlertätigkeit beschränkt hatte, behielt sich demnach in seiner neuen Organisation vor, auch in die Produktion einzugreifen, und wo dies zur Befestigung seiner monopolistischen Stellung notwendig sein sollte, Bergwerksbesitz zu erwerben. Von seinen neuen Befugnissen machte das Syndikat alsbald Gebrauch, und zwar zunächst durch Beteiligung an den Kohlenhandelsgesellschaften. In der Folge brachte das Syndikat den Handel und die Verfrachtung auf dem Wasserweg unter seine Abhängigkeit.

Seine Organisation. Gelegentlich der kontradiktorischen Verhandlungen über das Kohlensyndikat im Reichsamte des Innern am 26. und 27. Februar 1903 war viel und auffallenderweise ohne Widerspruch die Rede von der demokratischen Verfassung des Syndikats. Tatsächlich ist diese indessen nichts weniger als demokratisch. Jeder Zechenbesitzer hatte eine seiner Förderung entsprechende Anzahl Aktien des Syndikats zu erwerben. Jede Aktie gewährt in der Generalversammlung eine Stimme, und da die Generalversammlung

den Aufsichtsrat wählt und dieser den mit sehr wichtigen Befugnissen ausgestatteten Vorstand zu bestellen hat, ist also bei dessen Zusammensetzung die Höhe des Aktienbesitzes maßgebend.

Die dem Syndikat angehörigen Zechenbesitzer haben einen Teil der Syndikatsgeschäfte sich selbst vorbehalten, und zwar entweder für sich unmittelbar, resp. für ihre „Versammlungen“ reserviert, oder damit den Beirat und die Kommission C. betraut (so genannt im Gegensatz zu: A. die Versammlungen der Zechenbesitzer; B. der Beirat; C. die Kommission zur Feststellung der Beteiligungsziffern). In den „Versammlungen“ der Zechenbesitzer sind aber diese nicht demokratisch gleichberechtigt, sondern jeder von ihnen hat auf Grund eines plutokratischen Wahlrechtes für je volle 10000 t seiner festgesetzten Beteiligungsziffer je eine Stimme. Die Mitglieder des Beirats werden von der Versammlung der Zechenbesitzer ernannt, in dessen nicht direkt, sondern es hat vielmehr jeder Zechenbesitzer, resp. jede Gruppe von ihnen das Recht für eine Beteiligungsziffer von je 1 Million Tonnen je ein Mitglied zum Beirat zu ernennen, und die Versammlung der Zechenbesitzer hat nur darüber zu entscheiden, ob gegen die derart designierten Beiräte nichts einzuwenden ist. Die Mitglieder der Kommission C. werden von der Versammlung der Zechenbesitzer erwählt.

Die Befugnisse des Syndikatsvorstandes und des Beirates werden noch weiter unten besprochen. Auch bei der Zusammensetzung des Beirats entscheidet also, wie ausgeführt, der Besitz, und dies kann ja bei einer Erwerbsinstitution gar nicht wundernehmen. Nur soll man nicht von demokratischen Prinzipien sprechen, als ob die großen und kleinen Syndikatsgenossen bei der Leitung der Geschäfte gleichberechtigt wären.

Auf welche Weise, respektive mit welchen Mitteln führt nun das Syndikat die ihm gestellten Aufgaben durch? Sein Grundprinzip ist, daß die Kohle von den Produzenten nur durch seine Vermittlung an den Konsum der Außenwelt gelangen darf. Zu diesem Zweck verkaufen die Zechenbesitzer „ihre gesamten Produkte an Kohlen, Koks und Briketts dem Kohlensyndikat, das dagegen die Verpflichtung der Abnahme und des Weiterverkaufes übernimmt.“ Der Verkauf an Dritte, soweit nicht ausdrücklich Ausnahmen vorgesehen sind, ist verboten, und es ist dafür eine Vertragsstrafe von 50 Mark für jede Tonne festgesetzt. Hingegen hat der Vorstand des Kohlensyndikats das Recht: Kohlen, Koks und Briketts auch von außerhalb des Syndikats stehenden Zechen anzukaufen. Diese Bestimmung ist deshalb von Wichtigkeit, weil das Syndikat durch sie in die Lage versetzt wird, den Bedarf auch bei Streiks oder sonst in außergewöhnlichen Fällen so

gut wie möglich zu decken, wenn die Syndikatsproduktion allein dazu nicht ausreichen würde. Auch konnte das Syndikat Dank dieser Vollmacht z. B. während des ersten Vertrages den Verkauf für verschiedene Hüttenzechen übernehmen und zu Beginn 1912 den Verkauf seitens der fiskalischen Zechen im Ruhrbezirk und seitens anderer Outsider sich übertragen lassen.

Ausgeschlossen vom Verkauf an das Syndikat sind:

a) „Die zu eigenen Betriebszwecken der Zechen erforderlichen Kohlen, Koks und Briketts — der Selbstverbrauch — d. h. jene Mengen, die in solcher Gestalt vernichtet werden, daß sie nicht wieder in anderer brennbarer Form auf den Markt gebracht werden können.“ (Im ursprünglichen Vertrag war dieser Punkt a) mit dem nachfolgenden Punkt b) zusammen angeführt, und zwar speziell der Punkt a) des neuen Vertrages nur mit den Worten: „die zu eigenen Zwecken, z. B. Kesselfeuerung usw.“ erforderlichen Kohlen.) Ferner fehlte im ursprünglichen Vertrag der folgende wichtige Zusatz: „Für diejenigen Zechenbesitzer, die bei Abschluß dieses Vertrages gleichzeitig Eigentümer von Hüttenwerken sind, gelten auch die zu den eigenen Verbrauchszwecken ihrer Hüttenwerke erforderlichen Produkte als Selbstverbrauch.“ (Dem ersten Syndikat gehörten bei seiner Gründung Hüttenzechen noch nicht an; es konnte daher von ihnen auch nicht die Rede sein. In der Folge fanden, wie weiter unten geschildert, vielfach Erwerbungen von Kohlenzechen durch Hüttenwerke statt. Durch diese Bestimmung des neuen Vertrages sollte der Anreiz für die Zechen zum Erwerb oder sonstiger Angliederung von Hüttenwerken — behufs besserer Verwertung ihrer Kohlen im Wege des Selbstverbrauches in diesen Hüttenwerken — fortfallen. Eine Absicht, die indessen nicht erreicht wurde.)

b) Die zum Betrieb eigener Werke der Zechenbesitzer wie Kokeereien, Brikettfabriken etc. erforderlichen Kohlen, Koks und Briketts, jedoch nur dann, wenn diese Werke in unmittelbarem Anschlusse an eine demselben Zechenbesitzer gehörige, unter diesen Vertrag fallende Zechenanlage errichtet sind.

c) Die im Landdebit abgehenden und d) die zu Hausbrandzwecken für die Beamten und Arbeiter bestimmten Kohlen, Koks und Briketts und e) Gaskoks.

Diese vom Verkauf an das Syndikat ausgeschlossenen Kohlen, Koks und Briketts „unterliegen in Ansehung ihrer Mengen der Überwachung durch das Syndikat“. Auf die Beteiligungsziffern kommen jedoch nur die unter b), c) und d) angeführten Mengen in Anrechnung, also die zu eigenen Betriebszwecken der Zechen verwendeten und die von diesen für ihre Hüttenwerke verbrauchten Mengen, also der

Zechen- und der Hüttenselbstverbrauch nicht. Der alte Vertrag kannte den Hüttenselbstverbrauch überhaupt nicht, der Zechenselbstverbrauch aber wurde auf die Beteiligung mit eingerechnet.

Kontrolle über die Produktion. Während also das Syndikat auf die Produktion der Zechen unmittelbaren Einfluss nicht nimmt, und diese in ihrer Förderung durch das Syndikat wohl kontrolliert, aber nicht direkt beschränkt werden, ist die Abnahmepflicht einerseits des Syndikats und die Lieferungspflicht anderseits der Zechen durch besondere Bestimmungen geregelt.

Alle Mitglieder des Syndikats haben Beteiligungsziffern, die, wenn sie auch ursprünglich nicht auf dieser Basis festgestellt wurden, doch ihrer technisch möglichen Produktionsfähigkeit ungefähr entsprechen sollten. Die Beteiligungsziffern beziehen sich auf Tonnen und sie geben den verhältnismäßigen, den prozentmäßigen Anteil an, mit dem die Syndikatsangehörigen am Gesamtabsatz des Syndikats teilzunehmen berechtigt, respektive mit dem sie an der Lieferungsverpflichtung an das Syndikat beteiligt sind. Die Beteiligungsziffer stellt also einerseits ein Recht, anderseits eine Pflicht dar, an das Syndikat abzuliefern, und die Summe der den einzelnen Syndikatsmitgliedern zustehenden Beteiligungsziffern bildet die Gesamtbeteiligung.

Das aus der Beteiligungsziffer sich ergebende Lieferungsrecht ist aber kein absolutes. Falls die Lage des Marktes die Abnahme der aus der Gesamtbeteiligung sich ergebenden Absatzmengen, respektive die Abnahme in Höhe der Beteiligungsziffern nicht gestattet, so hat durch Beschluß der Versammlung der Zechenbesitzer eine gleichmäßige prozentuale Verringerung sämtlicher Beteiligungsanteile zu erfolgen. Diese eventuell notwendige Reduktion erfolgt auf Grund der Veranschlagung des voraussichtlichen Absatzes durch den Vorstand, und zwar in der Regel von Monat zu Monat, um die Förderung der zu erwartenden Aufnahmefähigkeit des Marktes anzupassen.

Falls aber die Lage des Marktes anderseits eine Mehrabnahme seitens des Syndikats über die uneingeschränkten Beteiligungsziffern hinaus gestattet, hat der Vorstand den Mitgliedern des Syndikats davon Kenntnis zu geben und ihnen die aus dem ungefähren Mehrbedarf auf sie entfallenden „ratierlichen“ Mengen zur Verfügung zu stellen. Diese „Mehrmengen“ treten als Mehrbeteiligung dauernd aber nur so weit in Kraft, als sie während sechs aufeinander folgender Monate in jedem Monat wirklich geleistet werden. (Im Jahre 1907 hatte das Syndikat die Förderung zum erstenmal seit dem neuen Syndikatsvertrag frei gegeben. Trotzdem betrug der auf die Beteiligung in Anrechnung kommende Absatz nur 89,49 % der gesamten

Beteiligung in Kohlen, und die aus dieser Veranlassung zuerkannten Beteiligungserhöhungen beliefen sich nur auf 1 448 000 t Kohlen, 204 800 t Koks und 156 900 t Briketts. Einzelne Mitglieder konnten also durch größere Produktion das Anrecht auf die Erhöhung ihrer Beteiligungsziffer erwerben. Im ganzen aber erreichte die Leistungsfähigkeit respektive die Produktion die Gesamtbeteiligung nicht. — Vom 1. Januar 1913 an wurde die Lieferung in Kohlen bis zu 105 % der Beteiligung frei gegeben, nachdem schon im letzten Quartal 1912 die Fördereinschränkung aufgehoben war.)

Soweit das Syndikat die den Beteiligten zustehenden Mengen nicht gleichmäßig abnimmt, weil z. B. wegen der Qualität der Kohle eine Sorte mehr und die andere weniger gefragt ist, haben die Zechen für eine eventuelle Mehrabnahme eine Abgabe an das Syndikat zu zahlen, während jene Zechenbesitzer, denen zu wenig abgenommen wurde, für die Minderabnahme eine Entschädigung beanspruchen können, und zwar soll der Entschädigungssatz mindestens 1,50 M. für jede Tonne betragen.

Preis- Was die Preise betrifft, so ist zu unterscheiden zwischen **bildung.** Richtpreisen, Verrechnungs- (-Ankaufspreisen) und Verkaufspreisen. Die Richtpreise sind Normalpreise für die normalen Qualitäten, also mittlere Preise; sie haben eigentlich nur theoretische Bedeutung und werden vom Beirat jährlich einmal, gewöhnlich im Herbst, mitunter aber auch später, für das nächste Abschlußjahr vom 1. April bis 31. März festgesetzt, und sind für diesen Zeitraum unveränderlich. Die Verkaufspreise — nebst den Verkaufsbedingungen — und die Verrechnungspreise werden vom Vorstand bestimmt. Während dieser aber im Auslandsabsatz vollständig frei ist und nach den dortigen Konkurrenzpreisen verkaufen kann, hat er sich für den Inlandabsatz möglichst an die Richtpreise des Beirates zu halten. Auch die Festsetzung der Verrechnungspreise erfolgt an der Hand der Richtpreise. Doch hat der Vorstand, der die Preise für alle Qualitäten und Sorten jeder einzelnen Zeche festsetzt, die dabei beteiligten Zechen anzuhören. Die Verrechnungspreise sind die Ankaufspreise; die Zechen haben auf diese unbedingtes Anrecht und sie werden den monatlichen Abrechnungen des Syndikats mit den Zechen zugrundegelegt. Eine Abänderung der Verrechnungspreise kann, solange der Beirat seine Preisvorschriften unverändert aufrecht erhält, nur mit Beginn jedes Verrechnungsjahres stattfinden. Was das Syndikat über die Verrechnungspreise hinaus im „unbestrittenen“ Absatzgebiet (zum besseren Verständnis der Syndikatssprache ist hinzuzufügen: im von der Konkurrenz unbestrittenen Absatzgebiet) erzielt, verbleibt der liefernden Zeche. Dabei gelten die ausserhalb des Syndikats stehenden

Ruhrzechen nicht als Konkurrenten. Denn sonst würde es ein unbestrittenes Absatzgebiet überhaupt nicht geben, da diese mitten unter den Syndikatszechen liegen. Mehrerlöse über die Verrechnungspreise im bestrittenen Absatzgebiet, die indessen nur ausnahmsweise vorkommen, verbleiben dem Syndikat, weil auch die für diesen Absatz zu leistenden Opfer von der Gesamtheit der Zechen getragen werden. Bleiben nämlich die Verkaufspreise unter den Verrechnungspreisen, was nur der Fall sein kann, wo das Syndikat eine Konkurrenz zu bekämpfen hat, so muss die Differenz aus der Umlage bezahlt werden. Das ist ein gleichmäßiger prozentualer Abzug von den Monatsrechnungen der Zechen, dessen Höhe der Beirat auf Vorschlag des Vorstandes nach Bedarf feststellt. Im Wege dieser Umlage werden auch alle Geschäftskosten und die eventuellen Beihilfen für die exportierende Eisenindustrie bezahlt.

Anteil der Syndikatsproduktion an der Gesamtforderung. Was für eine Stellung nimmt nun das Syndikat in bezug auf die Kohlenproduktion und die Kohlenversorgung Deutschlands ein? Über die Entwicklung von Produktion, Konsum und Aussenhandel seit Beginn des Syndikats gibt die folgende Tabelle Aufschluß.

Steinkohlenstatistik (in t)¹⁾:

	1893	1903	1904	1911	1912
Produktion des Deutschen Reiches	73 852 330	116 637 766	120 815 503	160 747 126	177 094 917
Einfuhr " " "	4 664 047	6 766 513	7 299 043	11 768 244 ²⁾	11 184 851 ²⁾
Ausfuhr " " "	9 677 304	17 389 934	17 996 726	35 052 019 ²⁾	40 591 537 ²⁾
Verbrauch " " "	68 839 307	106 014 345	110 117 819	137 463 351	147 688 231
Verbrauch pro Kopf der Bevölkerung	1 356 kg	1 882 kg	1 954 kg	2 085 kg	2 227 kg
Produktion Preussens	67 657 844	108 780 155	112 755 622	151 496 548	167 267 860
Produktion des Rh.-W. Syndikats	33 539 230	53 822 137	67 255 901	86 904 550	93 811 963
Ausfuhr " " "		8 209 402	8 358 858	13 087 977 ²⁾	

Die Steinkohlenproduktion Deutschlands stieg demnach von 1893 bis 1911 von 73,9 auf 160,7 Mill. t. Im gleichen Zeitraum wuchs die Produktion des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats prozentmässig noch wesentlich stärker, nämlich von 33,5 auf 86,9 Mill. t. Der prozentmäßige Anteil der Syndikatsproduktion an der gesamten Produktion Deutschlands erhöhte sich von 1893 bis 1903 nur ganz geringfügig, von etwa 45 % auf 46 %, stieg aber im Jahre 1904, dem ersten Jahre des neuen Syndikats mit einem Ruck bis auf über 55 %. Diesen Stand vermochte indessen das Syndikat bis 1911 nicht voll zu

¹⁾ Diese Zahlen sind (ausgenommen die in der letzten Zeile) den Jahresberichten des Kohlensyndikats entnommen.

²⁾ Einschließlich Koks und Briketts in Kohlen umgerechnet.

³⁾ Nach dem Jahresbericht des Bergbau-Vereins. Einschliesslich der Ausfuhr von Koks und Briketts auf Kohlen umgerechnet betrug der Export 1925 4930 t.

behaupten, sein Anteil an der Gesamtproduktion fiel in diesem Jahr auf etwa 54 %.

Von dem gesamten Steinkohlenabsatz entfielen auf das Ausland im Jahre 1910 im O.B.A.B. Dortmund 13,7 %, in Oberschlesien 28,3 %, im Saarbezirk 11,8 %, in Niederschlesien 24,5 %¹⁾.

Aus den Zahlen der Tabelle geht indessen die Bedeutung des Syndikats für den Kohlenmarkt resp. für die Kohlenpreisbildung in Deutschland nicht in vollem Maße hervor. Im unbestrittenen Absatzgebiet sind die einzige Konkurrenz des Syndikats die außenstehenden Zechen. Wie groß dieses unbestrittene Gebiet ist, das hängt vornehmlich von den Preisen der fremden Kohle und den Frachtverhältnissen, respektive von der Preispolitik des Syndikats zur Abwehr der Konkurrenz ab. In dem nicht unbestrittenen Absatzgebiet trifft die Syndikatskohle, abgesehen von der ausländischen, d. i. namentlich der englischen Kohle, auf den Wettbewerb der Saarkohle und der ober Schlesischen Kohle. Doch wird deren Preisbildung im wesentlichen auch von den Syndikatspreisen bestimmt. Auch ist das mit diesen Provenienzen gemeinsame Absatzgebiet nur ein beschränktes, so dass die Syndikatskohle im sogenannten unbestrittenen Absatzgebiete eigentlich viel unangenehmerer Konkurrenz begegnet oder vielmehr begegnete, als außerhalb des unbestrittenen Absatzgebietes, wo sie fast überall, wo die ausländische Kohle nicht hingelangt, ernste Konkurrenz kaum zu fürchten hat.

Das Syndikat richtete daher sein Bestreben stets darauf, die Outsider zum Anschluß zu bewegen, um in den Genuß eines lückenlosen Monopols zu treten.

Die Outsider. Der Anteil der Syndikatszechen und der außerhalb des Syndikats stehenden Zechen an der Produktion des Ruhrbeckens, die Bedeutung des Ruhrbeckens und der anderen Kohlenreviere für die preußische Steinkohlenproduktion gehen aus nachstehendem hervor:

Aus den Jahresberichten des Kohlensyndikates
(ausgenommen die letzten zwei Zeilen).

	1893	1903	1904	1911	1912
Produktion Preussens in t	67 657 844	108 780 155	112 755 622	151 496 548	167 267 860
Produktion des Ruhrbeckens *) . in t	38 702 999	65 433 452	68 455 778	93 799 880	102 820 406
Proz. Anteil \ des Ruhrbeckens . .	57,20	60,15	60,71	61,92	61,47
an d. Produkt. } Oberschlesiens . .	25,27	23,23	22,55	24,19	24,84
Preussens } der fiskal. Saargruben	8,70	9,25	9,19	7,57	7,46
Produktion der Syndikatszechen in t	33 539 230	53 822 137	67 255 901	86 904 550	93 811 963
Anteil an der } der Syndikatszechen	86,7	82,3	98,2	92,6	vgl. S. 115.
Ruhrprodukt. } der Outsider . . .	13,3	17,7	1,8	7,4	

*) Oberbergamtsbezirk Dortmund inkl. „Rheinpreußen“.

¹⁾ Nach dem Jahresbericht des Bergbau-Vereins für 1911. II. Teil.

Der Anteil des Ruhrbeckens an der Gesamtproduktion Preußens erfuhr demnach von 1893 bis 1911 eine ganz bedeutende Zunahme und war 1911 am größten mit Ausnahme des Jahres 1910, als sein Anteil 62,12 % betrug. Im gleichen Zeitraum ging der Anteil Oberschlesiens und noch stärker jener der fiskalischen Saargruben zurück. Auf diese drei Reviere entfiel 1911 93,6 % der gesamten preußischen Steinkohlenförderung. Der größte Teil der restlichen Produktion respektive 5,6 % der gesamten preußischen Produktion entfiel 1911 auf Niederschlesien und den Aachener Bezirk.

Der Anteil der Syndikatszechen und der außerhalb des Syndikats stehenden Zechen an der Produktion des Ruhrbeckens gestaltete sich folgendermaßen ¹⁾:

Anteil des Syndikates und der Outsider an der Ruhrproduktion.

Anteil	1893	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911
d. Syndikats	86,7	82,9	82,3	98,2	97,7	97,1	97,3	96,3	95,—	93,6	92,6
d. Outsider	13,3	17,1	17,7	1,8	2,3	2,9	2,7	3,7	5,—	6,4	7,4

Der Produktionsanteil der Outsider nahm demnach während des ersten Vertrages zu. Dem neuen Vertrag waren außer den fiskalischen Gruben sämtliche Zechen mit mehr als 120 000 t Förderung mit einer einzigen Ausnahme beigetreten. Wie die Outsider, von denen die wichtigsten die Hüttenzechen waren, zum Anschluß veranlaßt wurden, das wird auf S. 133 behandelt. Goetzke ²⁾, der Geschichtsschreiber des Kohlensyndikats, betont wiederholt (Seite 114, 117 usw.), wie vornehm das Syndikat die Outsider behandelt habe. „Man hätte es dem Syndikat vielleicht kaum verübeln können, wenn es den Außenseitern, die es benachteiligten, einen Kampf bis aufs Messer aufgedrungen hätte.“ Goetzke ist hier, wie auch an anderen Stellen,

¹⁾ Mit diesen Ziffern, die der Denkschrift und den Jahresberichten des Bergbauvereins für 1910 und 1911 (zweiter Teil) entnommen sind, stimmt nicht ganz überein eine Statistik des Bergbauvereins für 1912 (erster Teil). Insbesondere ist dort Seite 11 die Outsider-Produktion im Jahre 1903 auf bloß 1,3 % der gesamten Produktion angegeben, obwohl die Zeche Freie Vogel und Unverhofft bereits für 1903 unter den nichtsyndizierten Zechen angeführt ist. Der Anteil der nichtsyndizierten Zechen an der Förderung im O.-B.-Bezirk Dortmund zuzüglich Rheinpreußen, Diergardt und Friedrich Heinrich (diese zwei erscheinen für 1912 zum ersten Mal unter den Produzenten) wird dort von 1903 bis 1912 folgendermaßen ausgewiesen: 1,30; 1,72; 1,94; 2,05; 2,55; 3,57; 4,90; 6,15; 7,16; 8,55 %.

²⁾ W. Goetzke, „Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat und seine wirtschaftliche Bedeutung“, 1905, eine in ihrem deskriptiven Teil gründliche Schrift, aber in jeglicher Meinungsäußerung derart einseitig zu gunsten des Syndikats, dass, wer das Buch gelesen hat, unwillkürlich mit Bedauern daran denkt, dass die Urheber des Kohlensyndikats nicht dem Schöpfungsakt assistieren konnten; dann wäre diese Welt wenigstens so vollkommen wie das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat.

päpstlicher als der Papst. Denn kurz vorher, Seite 108. schreibt er selbst, dass der Syndikatsvorstand im unbestrittenen Absatzgebiet „keine Kampfpreise gegen die Außenseiter einräumen durfte“. Tatsächlich handelte es sich um eine Machtfrage. Das Syndikat war wohl weitaus stärker in bezug auf die Produktion; aber eben diese seine Überlegenheit wurde durch die Art seiner Organisation eine Quelle der Schwäche, oder vielmehr völliger Ohnmacht. Dass diese Ohnmacht bestand, gab der Generaldirektor Kirdorf bei den erwähnten Verhandlungen wiederholt selbst zu. „Schon 1901 und namentlich 1902 (und weiter 1903; vgl. S. 115) haben die nichtsyndizierten Zechen ihre Produktion vermehrt. Sie kennen die Preisfestsetzung des Syndikats und reißen an sich, was sie können, weil wir der Konkurrenz im unbestrittenen Gebiet, ich möchte sagen, waffenlos gegenüberstanden¹⁾. Unsere Preise sind bekannt; der Vorstand soll sie nicht unterschreiten, damit alle Abnehmer gleichmäßige Preise haben“²⁾. Und aus einer anderen Rede: „Wir müssen, um unsere Preise zu halten, die außenstehende Konkurrenz sich sättigen lassen.“ Was das Syndikat gegen die Outsider unternehmen konnte, unterließ es nicht und es berechnete Abnehmern, die auch von diesen bezogen, einen Aufschlag von 50 Pf. pro Tonne. In den neuen Vertrag von 1903 wurde zur Kräftigung der Syndikatsstellung gegen die Konkurrenz, namentlich gegen die Outsider der § 13 aufgenommen, wonach die Versammlung der Zechenbesitzer auf Antrag des Vorstandes beschließen kann, daß das Syndikat in den Wettbewerb gegen die Konkurrenz eintreten soll. „In diesem Falle ist der Vorstand ermächtigt, den Absatz der gesamten ihm zu Gebote stehenden Produkte der Zechenbesitzer zu bewirken, und gelten alle dieses Ergebnis erschwerenden Bestimmungen dieses Vertrages als bis auf weiteres außer Kraft gesetzt.“ — Von dieser Vollmacht wurde indessen kein Gebrauch gemacht, weil eben das Syndikat durch Kampfpreise seine grosse Produktion gegenüber der nur geringen Produktion der Outsider entwertet und damit in seinen Reihen wahrscheinlich noch größeren Schaden als der Konkurrenz zugefügt hatte.

Unter dem neuen Syndikatsvertrag nahm die Zahl der Outsider zu, und ihre Förderung erhöhte sich fast von Jahr zu Jahr ziemlich erheblich, obwohl das Syndikat aufs eifrigste bemüht war, das Aufkommen neuer Konkurrenz nach Möglichkeit zu verhindern. In seinem Geschäftsbericht für 1905 verwies es mit Genugtuung auf die Gründung der Rheinisch-Westfälischen Bergwerksgesellschaft

¹⁾ Daher „unbestritten“.

²⁾ Kontradikt. Verhandl. S. 80.

m. b. H., die die unverritzten niederrheinisch-westfälischen Kohlenfelder der Internationalen Bohrgesellschaft für 35 Mill. M. erworben hatte. „Die Gesellschafter sind ausnahmslos Mitglieder des Syndikats. Dem preußischen Fiskus ist der Beitritt vorbehalten worden. Diese Erwerbung bietet eine Gewähr dafür, dass für die Dauer des jetzigen Syndikatsvertrages das Entstehen neuen Wettbewerbes aus diesen umfangreichen Grubenfeldern außer Frage bleibt.“

Die durch das Syndikat auf einer „angemessenen“ Höhe gehaltenen Kohlenpreise waren aber ein so starker Anreiz zur Vermehrung der außersyndikatlichen Förderung, daß diese von 1,8 % der Produktion des Ruhrreviers im Jahre 1904 auf 7,4 % im Jahre 1911 anwuchs. Im Jahre 1904 förderten die Nichtsyndikatszechen erst 1,18 Mill. Tonnen, davon die zwei fiskalischen Zechen Ibbenbüren und Gladbeck allein 720000 Tonnen. Im Jahre 1911 war die Produktion der Outsider auf 6,72 Mill. Tonnen gewachsen¹⁾. Die fiskalischen Zechen, zu denen außer den zwei genannten noch Bergmannsglück und Zweckel & Scholven hinzugekommen waren, während Waltrop die in der Zwischenzeit aufgenommene Förderung wieder eingestellt hatte, förderten 2,82 Mill. Tonnen, also ungefähr das Vierfache der Produktion des Jahres 1904. Die Zeche Emscher Lippe, zur Hälfte Krupp, zur Hälfte dem Norddeutschen Lloyd gehörig, die erst 1906 in Betrieb gekommen war, förderte 1911 bereits 750000 Tonnen, und Auguste Viktoria, die Zeche des Farbenkonzerns, auch erst seit 1905 in Betrieb, förderte 623000 Tonnen. Die anwachsende Outsider-Produktion war dem Syndikat unangenehm, und hätte für seinen Bestand auch gefährlich werden können, so daß die zu Beginn 1912 erfolgte Einigung mit dem Fiskus und übrigens auch mit einem Teil der Outsider für die Zukunft des Syndikats von größter Bedeutung war.

Bekennnis zum Monopol. Im Geschäftsbericht des Syndikats für 1911 wird hierüber bemerkt, daß die im Hinblick auf die in Aussicht stehenden Lohnerhöhungen notwendige „angemessene“ Steigerung der Kohlenpreise durchführbar nur war, wenn der Verkauf der sämtlichen noch nicht gebundenen Brennstoffe der rheinisch-westfälischen Steinkohlenbergwerke im neuen Verkaufsjahr durch eine

¹⁾ Für 1912 wird die Produktion der Outsider im Jahresbericht des Dortmunder Bergbauvereins für 1912 (I. Teil) auf 8,81 Mill. t angegeben. Davon entfielen auf die fiskalischen Zechen 3,55 Mill. t, auf Emscher Lippe 801000 t, Auguste Viktoria 695000 t. Die Förderung von Teutoburgia, dem Bochumer Gußstahlverein gehörig, stieg von 1911 bis 1912 von 78000 auf 380000 t, die von Viktoria-Lünen, der Harpener Bergbau-A.-G. gehörig, von 154000 auf 522000 t.

Hand erfolgte¹⁾. Hier wird also das Monopol als Ziel und Zweck des Syndikats offen zugegeben, ja sogar als angebliche Notwendigkeit hingestellt, übrigens mit einer Begründung, die dem so oft bewiesenen hohen diplomatischen Geschick der Syndikats-Magnaten nicht gerade zur Ehre gereicht. In seinem Geschäftsbericht für das Jahr 1900 hatte das Syndikat noch betont, dass von der Jahresproduktion an Steinkohlen am Ruhrbezirk in 1900 noch 13,4 % auf außerhalb des Syndikats stehende Zechen entfielen, und im Syndikat nur 51 % der Gesamtproduktion von Steinkohlen im Königreich Preußen vereinigt waren. (Dieses letztere Verhältnis kann allerdings zur Negierung des monopolistischen Charakters des Syndikats, wie oben ausgeführt, nicht herangezogen werden. Der Verf.) „Die dem Syndikat zugeschriebene Monopolstellung besitzt dasselbe also nicht, hat solche auch niemals beansprucht,“ und auch im Geschäftsbericht für 1908, in dem das Syndikat seinen „gesunden wirtschaftlichen Egoismus“ gegen die Forderung von Kohlenpreiserhöhungen verteidigt, wehrt es sich gegen die Behauptung einer „angeblichen Monopolstellung“ wie gegen einen Vorwurf.

Die Erziehung der öffentlichen Meinung und namentlich auch der Regierungsstellen, ferner auch vieler Handelskammern, wirtschaftlicher Vereine usw. zur Anerkennung der Notwendigkeit, der Vorzüge von Monopolen hat demnach im Verlaufe eines Jahrzehnts so rasche Fortschritte gemacht, daß das Kohlsyndikat — schon längst uneingedenk seiner ehemaligen, die Monopole verurteilenden Beteuerungen — seinen monopolistischen Charakter offen eingesteht und sogar als angebliche Notwendigkeit hinstellt.

Die fiskalischen Zechen im Ruhrbezirk übertrugen zu Beginn 1912 bei gleichzeitiger Verständigung über die Förderhöhe den Verkauf ihrer noch verfügbaren Mengen für das Abschlußjahr 1912/13 dem Syndikat, und ein gleiches — zum Teil über 1912/13 noch hinausreichendes — Abkommen wurde mit den Gewerkschaften Auguste Viktoria, Emscher Lippe, Brassert (Förderung 1911 65 000 t), Teutoburgia (78 000 t), Viktoria-Lünen (154 000 t) und den Bergwerksgesellschaften Hermann (160 000 t) und Trier (425 000 t) abgeschlossen. Der Fiskus trat indessen dem Syndikat nicht direkt

¹⁾ Die „angemessene“ Steigerung der Kohlenpreise trat erst am 1. April 1912 in Kraft. Immerhin genügte sie, daß, soweit bisher bekannt, folgende Dividendenerhöhungen für 1912 möglich wurden: Arenberg 22 $\frac{0}{10}$ (gegen 16 $\frac{2}{3}$ für 1911); Concordia 23 $\frac{0}{10}$, die höchste Dividende seit 1901 (gegen 16, 11 und 6 $\frac{0}{10}$ in den drei Jahren vorher); Consolidation 23 $\frac{0}{10}$ (je 19 $\frac{0}{10}$ 1911 und 1910); Hibernia 11 $\frac{1}{2}$ $\frac{0}{10}$ (gegen 9 und 8 $\frac{1}{2}$ in 1911 und 1910); König Wilhelm 18 $\frac{0}{10}$ resp. 23 $\frac{0}{10}$ (gegen je 15 resp. je 20 für 1911 und 1910) für beide Aktiengattungen.

bei und behielt sich das Recht vor, zu jeder Zeit vom Vertrag zurückzutreten, falls er die Preispolitik des Syndikats als seinen oder den Interessen der Allgemeinheit zuwiderlaufend erachten sollte. Der Fiskus, von dem man seinerzeit Förderung der Konsumenteninteressen erwartete, hat sich aber stets in erster Reihe als Produzent gefühlt, und bei den hohen Produktionskosten der fiskalischen Zechen glaubte das Syndikat absolut keine Befürchtung hegen zu müssen, dass der Fiskus als Preisverderber seine Zirkel stören werde.

Fiskus und Syndikat. Darauf bauten die Syndikatsleute, als sie am 14. Oktober 1912 inmitten des Krieges auf dem Balkan und unmittelbar nach der Börsenpanik, die am 12. Oktober ihren Höhepunkt erreicht hatte, also unter dem frischen Eindruck von Faktoren, die ja immerhin auf die industrielle Konjunktur von Einfluß sein konnten und bei ihrer Beurteilung auf 1½ Jahre hinaus zu Zurückhaltung mahnen mußten, die Richtpreise für 1913/14 erhöhten. Bei Festsetzung der Richtpreise für 1912/13 hatten sie es minder eilig; sie ließen sich bis Januar 1912 Zeit, um sich für die damals vorgenommenen Preiserhöhungen erst der Mitwirkung des Fiskus zu vergewissern. Mit dem Fiskus war das Syndikat seit jener Zeit ein Herz und eine Seele, so daß die Syndikatsorgane Widerstand gegen die von ihnen projektierte Preiserhöhung durchaus nicht befürchteten. Als aber die Regierung die Erhöhung der Preise — speziell für Hausbrandkohlen — nicht mitmachen wollte, so war dies für den Vorsitzenden des Aufsichtsrates des Kohlensyndikats, Geheimrat Kirdorf, den Obersten der „Mäßigkeitsapostel“, durchaus kein Anlaß zur Revision der Preispolitik des Syndikats. Tatsächlich bewegte sich diese durchaus auf ihrer bisherigen Linie. Das Syndikat hat die Konjunktur und Marktlage stets kräftig ausgenützt, wenn auch nicht in dem Übermaß, wie es der allen spekulativen Einflüssen ausgesetzten Preisbildung auf dem freien Markt entsprach. Die Mäßigkeitsapostel waren in ihrer Mäßigkeitspolitik stets sehr gemäßigt. Sie berechneten sich ihren legitimen Profit in sehr liberaler Weise, hatten aber trotzdem dabei, wie bei den kontradiktorischen Verhandlungen beweglich geklagt wurde, gegen die Opposition jener Elemente zu kämpfen, die günstige Konjunkturen bis zum äußersten ausnutzen wollten. blieb also das Kohlensyndikat mit seiner Preiserhöhung im Oktober 1912, ohne sich viel um die Möglichkeit eines Konjunktur-Rückschlages zu kümmern, nur seinen Traditionen treu, so war im Gegensatz dazu die in der Sache selbst gewiß zu billigende Haltung der Regierung inkonsequent. Denn nachdem die Regierung durch ihr Abkommen mit dem Syndikat so freudig A gesagt hatte, durften die Syndikatsleute

mit Recht darüber verwundert sein, daß sie es nicht über sich bringen zu können glaubte, B zu sagen; obendrein zu einer Zeit, wo der Saar-Fiskus seinerseits die Kohlenpreise erhöhte, während, wer den Syndikatsstandpunkt überhaupt als berechtigt anerkennt, die nicht gerade übermäßige und obendrein vornehmlich den weniger gut fundierten Magerkohlenzechen zugute kommende Preiserhöhung vom Oktober 1912 keineswegs demonstrativ verurteilen mußte. Indem die Regierung betonte, daß ihr Veto sich gegen die Preiserhöhung für Hausbrandkohlen gerichtet habe, verbesserte sie aber ihren Standpunkt nur wenig, und es wurde dem gegenüber darauf verwiesen, daß das fiskalische Werk Ibbenbüren, dessen Kohlen auch zu Hausbrandzwecken verwendet werden, für 1913/14 Preiserhöhungen ungefähr in der gleichen Höhe wie das Kohlensyndikat vornahm. Die Geringfügigkeit des Anlasses, der die Regierung bewogen hat, sich vom Syndikat abzuwenden, resp. von der Erneuerung des Verkaufsabkommens abzusehen, konnte dahin ausgelegt werden, daß sie aus politischen oder sonstwie taktischen Ursachen nur einen Vorwand suchte, um ihre bisherige Syndikatspolitik zu verleugnen und um neue Wege einzuschlagen. Indessen dürfte sich diese Annahme kaum bestätigen; es wird sich schwerlich um mehr als einen vorübergehenden und in diesem Fall wegen seiner Willkürlichkeit nicht einmal begründeten Bruch der Regierung mit dem Kohlensyndikat handeln, und das Einvernehmen zwischen Regierung und Syndikat dürfte in nicht zu ferner Zeit wieder hergestellt sein, ohne daß das Syndikat wegen dieser für ihn nicht allzu schmerzlichen „Lektion“ in Zukunft eine andere Preispolitik als bisher befolgen wird¹⁾.

¹⁾ Nachtrag. Diese Ansicht ist durch Äußerungen des Handelsministers im preußischen Landtag vom 27. Februar 1913 bestätigt worden. Der Minister versicherte, daß er in der Syndikatsfrage seine Stellung nicht geändert habe. Es sei bekannt, daß er „bedingt syndikatsfreundlich“ sei. Er habe sich auch bereit erklärt, über ein erträgliches Verhältnis zwischen dem Syndikat und dem Fiskus zu verhandeln. Er wünsche nur, dem Kohlensyndikat gegenüber eine etwas kräftigere Stellung als bisher zu erlangen. Dem Syndikat, das ein lückenloses Monopol in Rheinland-Westfalen und darüber hinaus eine Verständigung mit dem Saar-Bezirk und vielleicht auch mit dem Wurmrevier und den rheinischen Braunkohlenproduzenten anstrebt, ist naturgemäß an dem Anschluß des Fiskus viel gelegen. Irgendwelche Zugeständnisse in bezug auf die Kontrolle über die Preisbildung hat indessen die Regierung von den Syndikatsleuten nicht zu erwarten, obwohl die natürliche Ergänzung des monopolistischen Betriebes des Kohlenbergbaues eine Begrenzung der Gewinne wäre. Dem Konsum hat der Fiskus als Kohlenproduzent besondere Vorteile nicht gebracht. Das Syndikat wird, wenn es an das Ziel seiner Wünsche gelangt, alle Bequemlichkeiten des vollkommenen Monopols genießen, und sich durch das frühere oder vielleicht noch mehr befestigte Freundschaftsverhältnis zum Fiskus namentlich auch moralisch erhöht fühlen. In bezug auf die faktischen Machtverhältnisse wäre aber gegenüber dem bisherigen Zustande,

Konzentration innerhalb des Syndikats. Parallel mit der Ausdehnung des Syndikatseinflusses auf die Außenseiterzechen und auf die noch nicht in Angriff genommenen Kohlenschätze, die dem Syndikat ein beinahe vollkommenes Monopol verschafft hat, ging eine starke Konzentration innerhalb des Syndikats selbst. Bei Gründung des Syndikats am 1. März 1893 betrug die Gesamtbeteiligung respektive die Summe der Beteiligungsziffern 33 575 976 t¹⁾. Nach der weiter unten folgenden Tabelle, deren Zahlen für 1893 auf einer Zusammenstellung in der Denkschrift²⁾ basieren, war die Gesamtbeteiligung etwas größer, nämlich 33 579 309 t. Da nach dem ursprünglichen Vertrag Neuanlagen der Syndikatsteilnehmer — unabhängig von der Marktlage — auf ein bestimmtes Förderquantum Anspruch erheben konnten, so war dies ein Anreiz zur Eröffnung neuer Schächte und damit zu übermäßiger Steigerung der Beteiligungsziffern und zu Überproduktion. Durch den Vertrag, der im Jahre 1896 in Kraft trat, wurden zwar einige Beschränkungen eingeführt, aber doch nur solche von geringerer Bedeutung, so dass trotz des raschen Wachstums der Produktion die Beteiligungsziffern noch weit stärker zunahmen. Von 1893 bis 1903 wuchs die Förderung von 33 539 230 auf 53 822 137 t, d. i. um 60½ %, die rechnungsmäßige Beteiligung im Jahresdurchschnitt von 35 371 917 auf 63 836 212 t, d. i. um 80½ %.

In den Vertrag von 1903 wurden die Bestimmungen über das Recht auf Erhöhung der Beteiligungsziffern im Zusammenhang mit Neu-Anlagen nicht übernommen. Eine Erhöhung kann seither nur unter den auf Seite III angegebenen, für alle Zechen gleichen Bedingungen stattfinden, nämlich unter gewissen von der Marktlage und der Leistungsfähigkeit der einzelnen Zechen abhängigen Voraussetzungen. Für die alten Mitglieder des Syndikats, soweit sie bei Abschluß des Vertrages nicht Eigentümer von Hüttenwerken waren, galt als Grundlage für ihre Beteiligung am Gesamtabatz die Beteiligungsziffer, die sie bis dahin hatten. Für die anderen Zechenbesitzer wurde die Beteiligung neu vereinbart. Dabei mußten Zu-

der ja auch beinahe ein Monopol darstellt, nichts wesentliches geändert. — In Oberschlesien, wo der Kohlenbergbau nur in wenigen Händen ist, gehört der Fiskus, der dort der größte Produzent ist und einen viel größeren Anteil an der Gesamtförderung als in Westfalen hat, schon lange der Kohlenkonvention an, die die Produktion kontingentiert und Minimalpreise festsetzt, den Verkauf aber den einzelnen Teilnehmern überläßt. Im übrigen hat sich der Fiskus das Recht vorbehalten, aus der Konvention auszutreten.

¹⁾ Nach dem Jahresbericht des Kohlensyndikats für 1894.

²⁾ Denkschrift über das Kartellwesen, Die Kartelle in der Kohlenindustrie, Siemenroth 1907.

geständnisse gemacht werden, und da auch eine ganze Reihe von Zechen neu eintraten, erhöhte sich die Gesamtbeteiligung sehr wesentlich. Sie betrug am 1. Januar 1904 73 156 633 t (gegen erst 63 606 640 t am 1. Oktober 1903 und 33,57 Mill. t bei Gründung des Syndikats), wuchs aber von dieser Zeit an nur mehr mäßig. Bis 1. Januar 1913 war sie auf 79,70 Mill. t angewachsen.

In der nachstehenden Tabelle sind sämtliche Teilnehmer des Syndikats bei seiner Gründung, bei seiner Erneuerung zu Beginn 1904 und am 1. Januar 1913 angeführt. Auch die in der Zwischenzeit erfolgten Veränderungen sind zumeist berücksichtigt, vollzählig indessen nur jene, durch die eine Zunahme oder Abnahme der Anzahl der Teilnehmer zu Beginn 1904 gegenüber dem 1. März 1893, resp. am 1. Januar 1913 im Vergleich zu 1904 bewirkt wurde.

Das neue Syndikat übernahm auch den Koks- und Brikketverkauf. In der Gesamtbeteiligung an Kohlen vom 1. Januar 1904 waren 10 195 939 t Koks und 2 670 920 t Brikketts enthalten. (1 t Koks = 1,43 t Rohkohlen, 1 t Brikketts = 0,92 t Rohkohlen.) Am 1. Januar 1913 war die Beteiligung an Koks auf 16 687 350 t, die an Brikketts auf 4 777 960 t angewachsen.

Mitglieder des Syndikats und ihre Beteiligungsziffern (Kohlen) in Tonnen bei Gründung, am 1. Jan. 1904 und am 1. Jan. 1913.

	1. Januar 1913	1. Januar 1904	Bei Gründung
1. Aplerbecker Aktien-Verein	300 000	300 000	173 558
2. Arenberg'sche A.-G.	1 872 702	1 570 000	1 113 916
Julius Philipp	—	302 702	180 302
3. Arenberg Fortsetzung	500 000	—	—
4. Blankenburg	155 000	155 000	87 705
5. Bochumer Bergwerk A.-G.	405 900	405 900	202 293
6. Bochumer Verein ¹⁾	399 200	1 027 000	—
Carolinenglück	—	—	141 216
7. Borussia	254 760	194 760	137 553
8. Buderus'sche Eisenwerke	600 000	—	—
Massen	—	600 000	252 553
9. Caroline	182 600	150 000	83 032
10. Carolus Magnus	324 200	300 000	163 999
11. Concordia	1 526 376	1 526 376	593 097
Steingatt	—	—	99 438
Prinz Wilhelm	—	—	49 993

¹⁾ Hüttenzeche.

	1. Januar 1913	1. Januar 1904	Bei Gründung
12. Consolidation	1 740 000	1 740 000	1 040 578
13. Constantin der Große	2 292 000 ¹⁾	1 124 500	464 465
Berneck	—	160 000	—
Glückwinkelburg	—	100 000	14 600
Deutschland	—	325 500	25 011
Stock & Scheerenberg	—	—	31 092
Herzkämper Mulde	—	—	20 399
Eintracht Tiefbau	—	582 000	394 240
14. Dahlbusch	1 210 000	1 210 000	850 005
15. Deutscher Kaiser ¹⁾	1 650 000	1 050 000	—
16. Deutsch-Luxemb. Bergw. (Dannenbaum) ¹⁾	3 635 481	760 000	689 831
Friedlicher Nachbar	—	440 000	—
Baaker Mulde	—	210 000	155 595
Wiendahlsbank	—	125 463	124 240
Union A.-G. in Dortmund	—	300 000	—
Kaiser Friedrich	—	240 000	114 720
Tremonia	—	294 981	174 081
Luise Tiefbau (Dortmunder Steinkohlenbergw.)	—	503 089	339 937
17. Dorstfeld	840 000	840 000	346 176
18. Eisen- und Stahlwerk Hoesch (Westphalia) ¹⁾	550 000	550 000	395 851
19. Essener Steinkohlenbergwerk	1 989 300	—	—
Rheinische Anthracitkohlenwerke	—	360 000	106 259
Pauline	—	—	95 788
Hercules	—	470 000	156 589
Richardt	—	140 000	—
Dahlhauser Tiefbau	—	180 000	104 596
Poertingssiepen	—	205 000	135 901
Altendorf	—	240 000	171 283
20. Ewald	1 993 000	1 123 000	342 988
Eiberg	—	390 000	163 659
21. Fried. Krupp A.-G. ¹⁾	700 000	700 000	—
Hannibal	—	—	317 102
22. Friedrich der Große	930 600	588 977	348 977
23. Friedrich Ernestine	368 100	360 000	197 199
24. Fröhliche Morgensonne	570 000	570 000	359 032
25. Gelsenkirchen ¹⁾	8 698 000	6 754 000	2 872 372
Monopol	—	—	251 841
Bonifacius	—	—	393 939
Hamburg und Franziska und Ringeltaube	—	944 000	584 392
Walfisch	—	—	43 114
Schalker Gruben (Pluto)	—	1 000 000	637 146
26. Georg Marien Bergw. und Hüttenv. ¹⁾	600 000	120 000	—
27. Gottessegen	180 000	180 000	70 901

¹⁾ Hüttenzeche.

	1. Januar 1913	1. Januar 1904	Bei Gründung
28. Graf Beust	456 100	434 971	197 511
Hoffnung & Secretarius Aak	—	—	117 400
29. Graf Bismarck	1 754 700	1 519 700	673 458
Bickefeld Tiefbau	—	235 000	138 361
30. Graf Schwerin	468 400	468 400	173 884
31. Gutehoffnungshütte ¹⁾	1 900 000	1 100 000	—
Ludwig	—	—	173 637
32. Harpener Bergbau A.-G.	7 240 000	6 650 000	2 992 238
Hugo	—	—	399 655
Courl	—	—	233 672
Kannengießer	—	470 000	—
Roland	—	—	—
Sellerbeck	—	—	116 399
33. Heinrich	192 700	165 000	101 506
34. Helene & Amalie	920 000	920 000	566 125
35. Hibernia	5 416 500	4 030 000	1 602 459
Schlägel & Eisen	—	—	208 763
General Blumenthal	—	1 036 500	214 754
Alstaden	—	350 000	271 581
36. Johann Deimelsberg	361 600	240 000	175 465
Charlotte	—	120 000	99 682
37. Johannessegen	150 000	—	—
38. Kölner Bergwerksverein	904 438	904 438	478 982
39. König Ludwig	1 312 000	712 000	283 142
Henrichenburg	—	360 000	—
40. König Wilhelm	1 040 000	1 040 000	731 484
41. Königin Elisabeth ²⁾	885 000	780 000	399 937
42. Königsborn	1 124 770	1 004 770	349 776
Sprockhövel	—	120 000	—
43. Langenbrahm	660 000	360 000	—
Schnabel ins Osten	—	180 000	—
44. Lothringer Hüttenv. Aumetz-Friede ¹⁾	1 270 000	—	—
General	—	158 800	305 766 ³⁾
Victor	—	770 000	448 213
45. Lothringen	904 100	660 000	237 125
Mark	—	150 000	01 157
46. Magdeburger Bergw. A.-G.	550 000	550 000	428 097
47. Mansfelder Gewerkschaft ¹⁾	300 000	210 000	—
48. Mathias Stinnes	1 321 000	680 000	263 151

¹⁾ Hüttenzeche.

²⁾ Ende 1912 wurde Königin Elisabeth von den Mannesmann-Röhrenwerken erworben. Der Ankauf wurde auch damit begründet, daß die Zeche bei Erneuerung des Kohlensyndikats den Charakter einer Hüttenzeche erhalten würde.

³⁾ Dortmunder Bergbau-Gesellschaft, resp. Zechen General und die seit 1896 an Nordstern übergegangene Helene.

	1. Januar 1913	1. Januar 1904	Bei Gründung
49. Minister Achenbach ¹⁾	600 000	220 000	—
50. Mont Cenis	995 000	995 000	198 934
Bommerbänker Tietbau	—	—	139 217
51. Mülheimer Bergwerksverein	1 380 000	1 380 000	—
Hagenbeck	—	—	244 926
Humboldt	—	—	110 482
Wiesche	—	—	—
Rosenblumendelle	—	—	101 828
52. Neuessen	770 000	770 000	430 370
53. Neumühl	1 650 000	1 650 000	—
54. Neu-Schölerpad & Hobeisen	210 000	210 000	—
55. Phönix ¹⁾	3 190 000	300 000	—
Hoerder Bergwerk	—	150 000	—
Nordstern	—	2 740 000	135 404
Holland	—	—	414 249
Graf Moltke	—	—	291 863
56. Rheinische Stahlwerke (Centrum) ¹⁾	515 000	780 000	633 424
57. Rheinpreussen	3 000 000	2 131 993	—
58. Siebenplaneten	300 000	300 000	156 152
59. Schürbank & Charlottenburg	180 000	180 000	131 689
60. Trappe	152 900	150 000	105 021
61. Unser Fritz	820 000	820 000	479 036
62. Victoria	135 000	135 000	33 083
63. Victoria Mathias	452 900	373 300	253 308
64. Zollverein	1 755 507	1 755 507	1 155 507
Freie Vogel & Unverhofft (1904 aus dem Syndikat ausgeschieden) ²⁾	—	(180 000)	111 107
Crone 1908 aus dem Syndi-	—	204 000	166 815
Felicitas kat ausgeschieden	—	120 000	—
<hr/>			
	79 704 834	73 336 633	33 579 309

Von diesen 64 Mitgliedern des Syndikats sind indessen die der Harpener Bergbau gehörige Gewerkschaft Siebenplaneten (58) und die im Besitze des Mülheimer Bergwerksvereins befindlichen Neuschölerpad & Hobeisen (54) in Abzug zu bringen. Ferner schlossen sich 1912 der Kölner Bergwerksverein (38) und die Bergbau A.G. Neuessen (52) zum Köln-Neuessener Bergwerksverein zusammen.

¹⁾ Hüttenzeche.

²⁾ Die Mehrheit der Kuxe von Freie Vogel & Unverhofft wurde 1912 von Lothringen erworben. — Ohne Freie Vogel & Unverhofft betragen die Beteiligungsziffern zu Beginn 1904 73 156 633 t.

Änderungen im Bestande der Mitglieder des Syndikats, soweit sich solche am 1. Januar 1904 gegenüber der Gründung des Syndikats und am 1. Januar 1913 gegenüber dem 1. Januar 1904 ergaben.

Die Zahlen beziehen sich auf die vorangehende Tabelle.

2. Julius Philipp wird 1904 von der Arenberg'schen A.G. erworben.

3. Arenberg Fortsetzung, deren fast sämtliche Anteile im Besitz von Arenberg sind, tritt am 1. Januar 1912 dem Syndikat bei.

6. Der Bochumer Verein tritt dem Syndikat bei seiner Erneuerung Ende 1903 bei. Carolinenglück wird im Mai 1900 vom Bochumer Verein erworben.

8. Buderus erwirbt 1911 Massen und tritt an dessen Stelle dem Syndikat bei.

11. Concordia erwirbt 1902 die Gewerkschaft Steingatt und ihre Beteiligungsziffer. Steingatt stellt am 1. Dezember 1902 den Betrieb ein. Prinz Wilhelm wird 1896 stillgelegt, die Beteiligungsziffer geht auf Steingatt über.

13. Constantin der Große erwirbt 1904 Berneck und Glückwinkelburg. Berneck war Ende 1903 dem Syndikat beigetreten. 1912 gehen Deutschland und Eintracht Tiefbau mit 325 500 und 582 000 t Kohlenbeteiligung auf Constantin über. Deutschland übernimmt ab 1. Januar 1903 Stock & Scheerenberg; Herzkämper Mulde wird 1899 mit Stock & Scheerenberg fusioniert.

15. Deutscher Kaiser tritt Ende 1903 dem Syndikat bei.

16. Die A.G. für Eisenindustrie Differdingen erwirbt im März 1899 Dannenbaum und tritt mit dieser Zeche Ende 1903 dem Syndikat bei. Deutsch-Luxemburg erwirbt 1904 die seit 1. Oktober 1903 dem Syndikat angehörige Zeche Friedlicher Nachbar inklusive Baaker Mulde, 1908 Luise Tiefbau (Dortmunder Steinkohlenbergwerk), 1909 Wiendahlsbank, 1910 Dortmunder Union und Kaiser Friedrich. 1911 wird Tremonia mit Deutsch-Luxemburg verschmolzen. Die Dortmunder Union war Ende 1903 dem Syndikat beigetreten.

18. Hoesch erwirbt im März 1899 die Zeche Westphalia, die dem Syndikat seit dessen Beginn angehört, und tritt Ende 1903 mit ihr dem neuen Syndikat bei.

19. Die Rheinischen Anthracitkohlenwerke nehmen 1906 Herkules, Pörtingssiepen und Dahlhauser Tiefbau in sich auf, und aus dieser Vereinigung werden die Essener Steinkohlenbergwerke gebildet. Die Rheinischen Anthracitkohlenwerke werden 1899 mit Pauline ver-

schmolzen. Herkules kauft 1905 Richradt, seit Beginn 1896 dem Syndikat zugehörig, an. Die Essener Steinkohlen nehmen 1909 Altendorf auf.

20. Ewald erwirbt 1904 Eiberg.

21. Krupp erwirbt im Mai 1899 Hannibal und tritt Ende 1903 Syndikat bei.

25. Gelsenkirchen erwirbt 1897 Monopol, 1899 Bonifazius, 1904 Hamburg und Franziska und nimmt 1907 den Schalker Gruben- und Hüttenverein in sich auf. Hamburg und Franziska kauft 1898 Walfisch auf. Die Schalker Gruben erwerben Juni 1899 die Zeche Pluto, die dem Syndikat seit dessen Beginn angehörte, und treten Ende 1903 dem neuen Syndikat bei.

26. Der Georg-Marien-Bergwerks- u. Hüttenverein tritt Ende 1903 dem Syndikat bei.

28. Hoffnung & Secretarius Aak wird am 1. März 1897 stillgelegt, Beteiligungsziffer geht auf Graf Beust über.

29. Bickefeld Tiefbau wird 1904 von Graf Bismarck erworben.

31. Gutehoffnungshütte tritt Ende 1903 dem Syndikat bei.

32. Harpener Bergbau erwirbt 1896 Hugo, 1899 Courl und wird 1904 mit Kannengießer verschmolzen. Kannengießer folgt 1902 Roland und Sellerbeck nach. Roland war am 1. Januar 1898 dem Syndikat beigetreten.

35. Hibernia erwirbt 1898 Schlägel und Eisen, 1904 General Blumenthal und Alstaden.

36. Johann Deimelsberg erwirbt 1909 Charlotte.

37. Johannessegen wird vom 1. April 1911 ab in das Syndikat aufgenommen.

39. Henrichenburg, am 1. Oktober 1902 dem Syndikat beigetreten, wird 1906 mit König Ludwig verschmolzen.

42. Sprockhövel, am 1. Juli 1901 dem Syndikat beigetreten, wird 1904 von Königsborn erworben.

43. Langenbrahm tritt Ende 1903 dem Syndikat bei, erwirbt 1910 Schnabel ins Osten, welche Gewerkschaft ebenfalls Ende 1903 dem Syndikat beigetreten war.

44. Der Lothringer Hüttenverein erwirbt Januar 1900 Zeche General, erscheint ab 1. Januar 1912 mit Beteiligung von 870 000 t für General und für die 1911 erworbene Gewerkschaft Viktor an Stelle der Gewerkschaft General in der Syndikatsliste. Für die ebenfalls dem Syndikat beigetretenen Zeche Ickern erhält Aumetz-Friede 300 000 t. Am 1. Januar 1913 wird die Beteiligung von Aumetz-Friede um 100 000 auf 1 270 000 t erhöht.

45. Lothringen übernimmt 1912 Kohlenbeteiligungsziffer der A. G. Mark.

47. Mansfelder Gewerkschaft tritt Ende 1903 Syndikat bei.

49. Minister Achenbach tritt Ende 1903 dem Syndikat bei.

50. Mont Cenis erwirbt ab 1. Mai 1903 Bommerbänker Tiefbau.

51. Mülheimer Bergwerk entsteht 1898 aus Vereinigung von Hagenbeck, Humboldt und Wiesche, von denen die zwei ersteren seit Beginn, Wiesche vom 1. Januar 1896 dem Syndikat angehören. Die schon früher angegliederte Rosenblumendelle wird vom 1. Januar 1904 vom Mülheimer Bergwerk definitiv übernommen.

53. Neumühl tritt Ende 1903 dem Syndikat bei.

54. Neuschölerpad tritt 1. Oktober 1903 dem Syndikat bei.

55. Phönix tritt Ende 1903 dem Syndikat bei, erwirbt 1906 den Hörder Bergwerks- und Hüttenverein, wird 1907 mit Nordstern verschmolzen. Der Hörder Verein war ebenfalls Ende 1903 dem Syndikat beigetreten. Nordstern erwirbt 1897 Holland und 1899 Graf Moltke.

56. Die Rheinischen Stahlwerke erwerben April 1900 Zeche Zentrum und treten Ende 1903 dem Syndikat bei.

57. Rheinpreußen tritt Ende 1903 dem Syndikat bei.

Freie Vogel & Unverhofft scheidet am 30. September 1904 aus dem Syndikat aus.

Crone, dem Syndikat seit dessen Beginn angehörig, und Felicitas am 1. Oktober 1903 beigetreten, scheiden infolge Konkurs 1908 aus.

Die großen Konzerne im Kohlensyndikat.

Die Konzentrierung der Zechen hatte verschiedene Ursachen. Ein gewisser Umfang des Betriebes ist im Bergbau Voraussetzung der Rentabilität. Infolgedessen erfolgten vielfach Verschmelzungen kleinerer Unternehmungen. Auf diese Art wurden, um nur ein Beispiel zu erwähnen, die Essener Steinkohlenbergwerke gegründet. Wo mehrere Schachtanlagen im Besitze eines Syndikatsmitgliedes sind, können diese als ein Ganzes gerechnet werden. Auf Grund dieser Bestimmung erwies sich der Ankauf von weniger leistungsfähigen Zechen mehr oder minder mit Rücksicht auf ihre Beteiligungsziffern als vorteilhaft, weil die Käufer dadurch in den Stand gesetzt wurden, ihre eigenen Betriebseinrichtungen besser oder voll auszunützen, während die angekauften Zechen ganz oder zum Teil stillgelegt wurden. Davon und vom Bestand des Kartells unabhängig, dehnten sich die großen Unternehmungen durch Ankauf von kleinen aus. Namentlich bot aber der Entwicklungsgang der Hüttenzechen vielfach Anlaß zu Fusionen.

Während bei Bildung des Syndikats erst sechs Zechen eine Beteiligung von mehr als 1 Million t hatten, und Harpen mit 2,00 Mill. t an der Spitze stand, gab es am 1. Januar 1913 24 Syndikatsteilnehmer mit mehr als 1 Mill. t Beteiligung, und Gelsenkirchen allein, das jetzt an erster Stelle steht, hatte am 1. Januar 1913 eine Beteiligung von 8,70 Mill. t. In der obigen Tabelle kommt aber die Konzentration nicht einmal voll zum Ausdruck. Die Zechen Carolus Magnus, Friedrich Erbesine, Graf Beust, Mathias Stinnes und Viktoria Mathias mit 2,92 Mill. t Beteiligung bilden als Stinneszechen einen Konzern. Die Förderung dieser fünf Zechen belief sich 1911 auf 2 830 728 t. Die Zechen der Gutehoffnungshütte, Neumühl, Rheinpreußen und Zollverein, die in Haniel'schem Besitz sind, bilden mit 8,30 Mill. t Beteiligung ebenfalls einen Konzern, der nach Gelsenkirchen an zweiter Stelle kommt. Gelsenkirchen, Haniel, die Harpener Bergbau-A.-G., zu der auch die in ihrem Besitz befindliche Gewerkschaft Siebenplaneten gehört, Hibernia und die Stinnes-Zechen, denen übrigens in bezug auf die Beteiligungsziffer Deutsch-Luxemburg und der Phönix noch vorangehen, haben allein eine Beteiligung, die der des Syndikats bei seiner Gründung ungefähr entspricht. Zudem kommt die Bedeutung der Hüttenzechen in den Beteiligungsziffern allein auch nicht annähernd voll zum Ausdruck. Es wäre noch der Selbstverbrauch ihrer Huttenwerke, der seit 1909 kontingentiert ist, hinzuzurechnen¹⁾.

Zu berücksichtigen ist ferner, ohne daß auf die Interessenverflechtungen im Wege gemeinsamer Aufsichtsräte näher eingegangen werden soll, daß Hugo Stinnes Vorsitzender des Aufsichtsrates von Deutsch-Luxemburg und des Mülheimer Bergwerksvereins und Mitglied des Aufsichtsrats von Gelsenkirchen ist. Beim Mülheimer Bergwerksverein ist August Thyssen stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates etc. Es ist also nur eine ganz kleine Anzahl von großen Gesellschaften resp. Gruppen, die die größere Hälfte der Produktion des Kohlensyndikats kontrolliert.

¹⁾ Der Hüttenselbstverbrauch beträgt 16 995 000 t, und zwar wurde er festgesetzt für:

Bochumer Verein	708 000 t	Deutscher Kaiser	2 433 000 t
Deutsch-Luxemburg	1 806 000 t	Hoesch	809 000 t
Gelsenkirchen	724 000 t	Georgs-Marien-Bergw.	420 000 t
Gutehoffnungshütte	1 461 000 t	Fried. Krupp	2 674 000 t
Ametz-Friede	930 000 t	Mansfeld	531 000 t
Minister Achenbach	1 306 000 t	Phönix	2 210 000 t
Rhein. Stahlwerke	983 000 t		



Die Hüttenzechen.

Die Hüttenzechen im ersten Syndikat. Das Kohlensyndikat zählte bei seiner Gründung im Jahre 1893 96 Mitglieder. Außer einer größeren Anzahl ganz unbedeutender Zechen, die als nicht syndikatsreif nicht zugelassen wurden, waren ferngeblieben das staatliche Kohlenwerk Ibbenbüren, mehrere Zechen, die den Anschluß ihrerseits verweigerten, und zwölf Hüttenzechen im Besitze von Huttenwerken. Es waren dies zwei Zechen der Dortmunder Union (Karl Friedrich Erbstollen und Glückauf Tiefbau), drei des Bochumer Gußstahlvereins, (Engelsburg, Hasenwinkel und Maria Anna & Steinbank), zwei Zechen von Krupp (Hannover und Sälzer & Neuack), zwei im Besitze der Gutehoffnungshütte (Oberhausen und Osterfeld), das Hörder Kohlenwerk des Hörder Bergwerks- und Hüttenvereins, Mansfeld der gleichnamigen Kupfergewerkschaft und schließlich die Gewerkschaft Deutscher Kaiser, die damals bereits zu einem gemischten Werk herangewachsen war. Diese Hüttenzechen hatten eine relativ nur geringe Bedeutung. Denn während die Förderung der Syndikatszechen in 1893 33,51 Mill. t betrug, resp. 86,8 % der Gesamtproduktion des Oberbergamtsbezirks Dortmund, belief sich die Produktion der Hüttenzechen auf 3,86 Mill. t oder 10 % der Gesamtproduktion (kontradiktorische Verhandlungen, Kohlensyndikat S. 207). Der Rest entfiel auf reine Zechen, die dem Syndikat nicht angehörten.

Nach Goetzke stellte sich die Produktion der Syndikatszechen, der Hüttenzechen und der außerhalb des Syndikats stehenden reinen Zechen in den Jahren 1893 und 1903 folgendermaßen, wobei indessen in der Zwischenzeit mehrfach eingetretene Veränderungen zu berücksichtigen sind.

	Syndikatszechen:	Hüttenzechen:	reine Outsiderzechen:
1893:	33 514 964 t	3 715 211 t	1 098 804 t
1903:	53 884 799 t	7 735 793 t	2 775 961 t

Da die Hüttenzechen einerseits in bezug auf ihre Produktion für ihre eigenen Hütten sich keine Beschränkung auferlegen wollten, andererseits den größten Teil ihrer Produktion selbst verbrauchten, glaubte man sie zunächst nicht in das Syndikat einbeziehen zu sollen. Immerhin kamen sie, namentlich in schlechteren Zeiten auch auf den Markt, und Heymann¹⁾ gibt an, daß sie etwa ein Drittel ihrer Forderung, ca. 1¼ Mill. t, auf den Markt brachten. Schon zu Beginn 1894

¹⁾ Hans Gideon Heymann, „Die gemischten Werke im deutschen Großisen-gewerbe“, 1904, ein in der historischen Darstellung und in der Kritik gleich vortreffliches Werk.

trat daher das Syndikat mit ihnen in Unterhandlungen, deren Ergebnis war, daß die Hüttenzechen sich verpflichteten, nicht unter den Syndikatspreisen zu verkaufen. An den Lasten des Syndikats brauchten sie aber nicht teilzunehmen, und auch ihre Förderung konnten sie nach Belieben ausdehnen. Trotzdem stieg von 1893 bis 1903 ihre Produktion, wie Goetzke betont, nicht in gleichem Maße wie jene des Syndikats. Denn bei der Steigerung ihrer Erzeugung auf mehr als das Doppelte ist zu berücksichtigen, daß in der Zwischenzeit vier neue Hüttenzechen hinzukamen, nämlich die Outsider „Adolf von Hanseemann“ und „Westende“, die zu Beginn 1898 in den Besitz der Dortmunder Union respektive des Phönix übergingen, ferner die 1901 von Gebrüder Stumm angekaufte syndikatsfreie Neuanlage „Minister Achenbach“ und „Werne“, eine neue Gründung des Georg-Marien-Bergwerks. Auch entfiel ein besonders großer Teil des Produktionszuwachses der Hüttenzechen auf die Gewerkschaft „Deutscher Kaiser“, die ihre Förderung von 1893 bis 1903 von 332 000 auf 1 689 000 t vermehrte, indem sie die Förderung ganz besonders über ihren eigenen Hüttenbedarf hinaus ausdehnte. Aber auch von diesem Werk abgesehen schien die Konkurrenz auch der anderen Hüttenzechen bedrohlich genug, daß das Syndikat sie mehr als bisher in seine Einflußsphäre zu bringen suchte. 1898 wurde ein neuer Vertrag geschlossen, wonach zehn von den Hüttenzechen, nämlich jene der Dortmunder Union, des Hoerder Vereins, des Phönix, des Bochumer Vereins und von Krupp den von ihnen nicht selbst gebrauchten Teil ihrer Förderung zum Verkauf an das Syndikat übertrugen, und zwar zu Syndikatspreisen gegen eine Provision in Höhe der jeweiligen Syndikatsumlage, aber im Höchstbetrag von 5 %.

Eisenwerke emanzipieren sich vom Syndikat. Während das Syndikat so die Konkurrenz der Hüttenzechen auszuschalten versuchte, wirkte seine Tätigkeit nach der entgegengesetzten Richtung, nämlich zur Schaffung neuer Hüttenzechen und damit neuer Konkurrenz. Infolge der Steigerung der Kohlenpreise seit Bildung des Syndikats trachteten nämlich die Hüttenwerke, sich in bezug auf ihren Brennstoffbedarf durch Erwerb von fertigen Zechen oder Grubenfeldern unabhängig zu machen. Der Ankauf von „Hanseemann“ und „Westende“ durch zwei Hüttenwerke wurde eben erwähnt. Ferner wurden 1897 „Westhausen“ und „Roland“, die letzten syndikatsfreien Fettkohlenzechen, die für Fusionen mit Hüttenwerken noch in Betracht gekommen wären, wie Heymann schreibt, „vorsorglich von Gelsenkirchen, dem Hort und Turm des Syndikats, und von der A.G. Kannengießer weggekauft.“ Die Kohlennot des Jahres 1899 machte die Sicherung des Brenn-

stoffbedarfes zu einem besonders dringenden Problem, und da freie Zechen nicht mehr zur Verfügung standen, erwarb eine ganze Anzahl von Hüttenwerken Syndikatszechen, so das Stahlwerk Hoesch die Zeche „Westphalia“, Krupp „Hannibal“, die Differdinger Hochofen A.G. „Dannenbaum“, der Schalker Gruben- und Hüttenverein „Pluto“, Aumetz-Friede „General“, die Fentscher Hütten-A.G. „Crone“. Im Jahre 1900 dauerte die günstige Lage des Eisenmarktes zunächst an, und infolgedessen bestanden auch die Bestrebungen der Hüttenwerke zur Angliederung von Zechen fort. Die Rheinischen Stahlwerke erwarben die Zeche „Zentrum“, der Bochumer Verein für Bergbau und Gußstahlfabrikation „Carolinenglück“. Andere Werke sicherten sich Grubenfelder oder errichteten Neuanlagen; so Krupp in Gemeinschaft mit dem Norddeutschen Lloyd die Emscher Lippe (1901), die Maximilianshütte die Zeche Maximilian (1901), die Georg Marienhütte, wie schon erwähnt, Werne (1899), die Firma Stumm Minister Achenbach (1901), die Wendel die gleichnamige Zeche. Schließlich erwarb der Fiskus im Jahre 1902 außer der Zeche Gladbeck zwei Neuanlagen, Bergmannsglück und Waltrop zur Deckung des Bedarfes der Staatsbahnen und der Marine. Auch die Tätigkeit des Kokssyndikats war derart, daß sich verschiedene Abnehmer von ihm unabhängig zu machen versuchten.

Goetzke betont mit besonderem Nachdruck, daß alle diese um den Preis erheblicher Geldopfer erfolgten Erwerbungen nicht aus Mißstimmung über etwaige Übervorteilung durch das Kohlensyndikat erfolgt seien, zumal die Werke mit dem Erwerb der Zechen nicht die freie Verfügung über deren Kohlenförderung erlangt hätten. Sie hätte vielmehr das Bestreben geleitet, auch jener Vorteile teilhaft zu werden, die jene anderen Werke genossen, die schon vor zehn und mehr Jahren ihre Selbstkosten durch Verarbeitung eigener Kohlen verringert hatten (S. 206). Dieser Beweisführung kann man indessen nicht zustimmen. Richtig ist sie nur soweit, daß die Werke, die selbst Kohlen haben, die Differenz zwischen den Selbstkosten und den Verkaufspreisen der Kohle ersparen. Je mehr aber das Syndikat auf eine Steigerung der Kohlenpreise resp. der Rente aus dem Kohlenbesitz hinarbeitete, desto mehr wuchs der Anreiz, diesen Gewinn selbst einzuheimsen. Davon abgesehen bot aber das Syndikat, wenn es auch in bezug auf die Preisbildung während der Hochkonjunktur am Schlusse des vorigen Jahrhunderts eine maßvollere Haltung einnahm, als der Preisbildung auf dem freien Markte entsprach, durchaus keine Gewähr, daß die Abnehmer ihren Kohlenbedarf überhaupt, geschweige denn daß sie ihn regelmäßig decken konnten. Das war mit ein Grund für die Hüttenwerke, sich vom Syndikat unabhängig zu

machen. Und daß das Vorgehen der Hütten ein zielbewußtes war, und daß es sich für sie um die Abstellung oder doch Milderung der Kohlennot als unmittelbares Ziel und — ausgenommen die Neuanlagen — nicht nur um ein Programm der Zukunft handelte, das geht daraus hervor, daß das Kohlensyndikat im Geschäftsbericht für 1899 sich gegen die Angriffe wegen der Kohlennot, für die man seine Exportpolitik verantwortlich machte, eben damit verteidigte, daß es durch den Ankauf von Zechen seitens der Hüttenwerke in seinem Streben, die „nationalen“ Interessen zu berücksichtigen, außerordentlich behindert worden sei. Durch diesen Besitzwechsel seien die genannten Zechen aus dem Verbandsverbande zwar nicht ausgeschieden, doch würden deren Produkte in größerem Umfang den seitherigen Verbrauchern entzogen, weil die neuen Besitzer in erster Linie Anspruch auf Zuteilung derselben erhoben. Ihre Ansprüche gingen sogar soweit, daß es darüber zu einem Prozeß mit dem Syndikat kam, in dem aber das Reichsgericht zugunsten des Syndikats entschied. Danach waren die von den neuen Besitzern für ihre eigenen Zwecke aus den erworbenen Zechen beanspruchten Kohlenmengen umlagepflichtig und dem Verfügungsrecht des Syndikats unterworfen. Doch machte dieses freiwillig Zugeständnisse, und die Zechen durften nach Erledigung der laufenden Lieferungsverträge den Bedarf ihrer Hütten im voraus decken, doch blieb die Abgabepflicht bestehen.

Hüttenzechen und Syndikatserneuerung. Eine Neuregelung der Syndikatsverhältnisse schien indessen trotzdem unvermeidlich, **zumal** im Jahre 1902 die Produktion der Outsider auf 17,1 % der Produktion des Ruhrreviers gestiegen war. Schon im Jahre 1902 wurden daher die Verhandlungen zu einer vorzeitigen Erneuerung des Syndikats eingeleitet, hauptsächlich auch mit dem Bestreben, sämtliche außenstehenden Zechen mit einer Förderung von mehr als 120 000 t in das Syndikat einzubeziehen. Dieses Programm wurde schließlich, wie auf Seite 107 mitgeteilt, Ende 1903 verwirklicht; indessen war dies nur dadurch möglich, daß man den Hüttenzechen große Zugeständnisse machte, nämlich alle Konzessionen, die die Hüttenwerke für die von ihnen erworbenen Syndikatszechen in Anspruch genommen hatten, und die als Zweck und Inhalt der Verbindung von Hüttenwerken mit Kohlenzechen zugrunde gelegen waren. Was die Hüttenzechen für ihre Hüttenwerke und deren Zugehör brauchten, wurde als Selbstverbrauch erklärt und von Umlage und Fördereinschränkung befreit. Über den Selbstverbrauch hinaus erhielt jede Hüttenzeche eine Beteiligungsziffer mit den gleichen Rechten und Pflichten wie die anderen Zechen. Es machten also nur die bisher außenstehenden Hüttenzechen Kon-

zessionen, indem sie für ihre nicht selbst gebrauchte Förderung sich den aus der Beteiligungsziffer entspringenden Beschränkungen unterwarfen, während sie bisher in bezug auf die Förderung ganz frei gewesen waren. Jene Hüttenzechen, die aber bereits früher dem Syndikat angehört hatten, setzten ihren Standpunkt ebenso voll durch, wie er seinerzeit vom Reichsgericht abgewiesen worden war.

Die Vorteile der Hüttenzechen sind bedeutend, sie ersparen nicht nur die Differenz zwischen den Gesteungskosten für die Kohlen aus ihren eigenen Zechen und den Verkaufspreisen des Syndikats; sondern obendrein sind ihre Gesteungskosten billiger als die Produktionskosten der Kohlen, die das Syndikat zum Verkaufe bringen kann, weil sie für den an ihr Hüttenwerk gelieferten Teil ihrer Kohlen- und Koksproduktion von Syndikatsumlagen frei und in bezug auf diese Quantitäten auch den Förderungseinschränkungen des Syndikats nicht unterworfen sind. Sie haben also namentlich bei minder günstiger Konjunktur, wenn die reinen Zechen zu Betriebsreduktionen gezwungen sind, billigere Selbstkosten als die reinen Zechen, auf deren Kohlen ihre Konkurrenten in der Eisenindustrie ohne eigene Kohlengruben angewiesen sind.

Der Geschäftsbericht des Syndikats für 1903 gab unter Hinweis auf die durch den neuen Vertrag erzielten Fortschritte der Hoffnung Ausdruck, „daß die Wirksamkeit des Syndikats in dieser neuen Form unserem Steinkohlenbergbau und der gesamten Volkswirtschaft zu dauerndem Segen gereichen wird.“ Diese Genugtuung hielt indessen nicht lange vor. Die Vorrechte der Hüttenzechen auf Kosten der reinen Werke erregten Unwillen, und gerade bei den leitenden Geistern blieb es nicht lange bei der Mißstimmung, sondern diese verdichtete sich bald zu Taten. Der Generaldirektor Kirdorf hatte gelegentlich der kontradiktorischen Verhandlungen etwas pathetisch beteuert: „Ich betrachte das Syndikat durchaus nicht als Vorstufe des Trusts, sondern ich möchte sagen, der Trust kann nur über die Leiche des Kohlensyndikats gehen,“ und ein anderer Kohlenmagnat, Stinnes, predigte den reinen Werken, die sich damals über den Vorsprung der gemischten Werke beklagten, den Zusammenschluß zu Gegenkartellen. „Sonst werden Sie immer wieder erleben, daß Sie von den großen Werken totgemacht werden.“

Neuer Syndikatsvertrag hat Hüttenzechenfrage nicht gelöst. Gerade diese Lobredner und Vorkämpfer der Syndikatsidee und speziell des Kohlensyndikats erkannten am frühesten seine inneren Schwächen, die sich aus der Bevorzugung der einen und aus der Benachteiligung der anderen Gruppe seiner Mitglieder ergaben; und ohne langes Zaudern

zogen sie daraus die Konsequenzen, die zur Bildung von trustartigen Gebilden, oder man kann geradeaus sagen, zur Bildung von Trusts innerhalb des Syndikats führten. Schon im August 1904, also wenige Monate, nachdem im Syndikats-Jahresbericht für 1903 das Gelingen der Erneuerung des Syndikats so vorbehalt- und rückhaltlos gelobt worden war, wurden die bedeutsamen Pläne bekannt, die auf eine Vereinigung der Gelsenkirchener Bergwerksgesellschaft mit dem Schalker Gruben- und Hüttenverein und dem Aachener Hüttenverein abzielten; und in der darauf bezüglichen Denkschrift von Gelsenkirchen vom Oktober 1904 hieß es, die den Hüttenzechen bewilligten Vorrechte hätten zur Folge, „daß die reinen Kohlenzechen dauernd ganz allein die sogenannte Einschränkung auf sich nehmen müssen, während die Hüttenzechen unter Anspannung aller Kräfte fördern und vor allem auch für die Zukunft den in natürlichem Fortschritt ansteigenden Kohlenbedarf ihrer Eisenwerke und aller deren Erweiterungen und Erwerbungen ganz an sich reißen werden. Dieser im neuen Syndikatsvertrag gebotene Vorteil muß den Hüttenzechen Anreiz geben, weitere Syndikatszechen zu erwerben. Es wird also zu befürchten sein, daß die Lage der reinen Kohlenzechen mehr und mehr verschlechtert und so ein Wiederezustandekommen des Kohlensyndikats nach dem Ablauf des jetzigen Vertrages erschwert, wenn nicht unmöglich gemacht wird.“ Die wirksamste Maßregel zur Bekämpfung dieser Gefahr sei die Angliederung von Eisenwerken. Da Gelsenkirchen aber auf diesem Wege eine Hüttenzeche nicht werden konnte, und eine solche Absicht in der Denkschrift „vorläufig“ ausdrücklich in Abrede gestellt wurde, so handelte es sich für Gelsenkirchen nur um eine Vorsichtsmaßnahme für die Neuregelung des Kohlensyndikats, entweder nach dessen Ablauf Ende 1915, oder schon zu einem früheren Zeitpunkt.

Ungefähr gleichzeitig, nämlich am 30. September 1904, beschloß die aus der A. G. f. Eisen- und Kohlenindustrie Differdingen-Dannenbaum hervorgegangene Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-A.G., die dem neuen Syndikat mit der Zeche Dannenbaum als Hüttenzeche beigetreten war, behufs besserer Kohlenversorgung ihrer Hüttenwerke die Fusion mit der an Dannenbaum angrenzenden Stinnes'schen Bergbau-A.G. Friedlicher Nachbar, und Hugo Stinnes wurde stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates von Deutsch-Luxemburg, dessen Vorsitz damals Bankdirektor Dernburg innehatte. Deutsch-Luxemburg beanspruchte die Übertragung des Hüttenzechenvorrechtes auf die Zeche „Friedlicher Nachbar“ und die ebenfalls damals erworbene Zeche Hasenwinkel. Es verlangte also, den Kohlenbedarf für seinen Hüttenbetrieb aus den genannten zwei

Zechen im Wege des Selbstverbrauches ohne Abgabepflicht und ohne Anrechnung auf die Beteiligungsziffer decken zu dürfen, und strengte zu diesem Zweck einen Prozeß an. Bei den reinen Zechen weckten diese Vorgänge lebhaftes Mißvergnügen. Es wurden mit den Hüttenzechen Verhandlungen über eine nachträgliche Kontingentierung ihres Hüttenselbstverbrauches eingeleitet, die aber resultatlos blieben. Und das Syndikat mußte in seinem Geschäftsbericht für 1904 mitteilen, „daß in den Kreisen der alten reinen Zechen erhebliche, auch rechtliche Bedenken gegen die Durchführbarkeit des neuen Syndikatsvertrages und der Wunsch nach einer vorzeitigen Revision desselben“ wach geworden seien, „der namentlich bei Zuerkennung des von Deutsch-Luxemburg geltend gemachten Klageanspruches nicht wird übergangen werden können.“ Für diese Gesellschaft waren aber diese Bedenken und Wünsche durchaus kein Hindernis, auf dem Wege der Expansion weiter zu gehen, und im Jahre 1905 beschloß Deutsch-Luxemburg die Fusion mit dem Bergwerksverein Friedrich Wilhelmshütte in Mülheim an der Ruhr, um auch diesem Hüttenwerk, bis dahin einem Abnehmer des Syndikats, umlagefrei und ohne Anrechnung auf die Beteiligungsziffer seinen Brennstoffbedarf zu liefern.

Am 10. November 1906 entschied das Reichsgericht gegen das Kohlensyndikat und zugunsten von Deutsch-Luxemburg, daß die dieser Gesellschaft als Hüttenzeche eingeräumten Rechte ihr auch für die von ihr erworbenen Zechen Hasenwinkel und Friedlicher Nachbar zustehen. Durch die Angliederung an Hüttenzechen erhielten demnach auch die reinen Zechen den Charakter und die Vorrechte von Hüttenzechen.

Der Drang zum gemischten Betrieb, zur Vereinigung von Eisenwerken mit Kohlengruben erhielt durch dieses Urteil neue Nahrung, indem den reinen Zechen die leichte Möglichkeit und damit der Antrieb geboten wurde, durch Verschmelzung mit Hüttenzechen die großen Vorrechte dieser zu erlangen. „Diese reichsgerichtliche Auslegung des Syndikatsvertrags“, so wurde im Jahresbericht des Syndikats für 1906 mitgeteilt, deckt sich weder mit derjenigen der Mehrzahl der Mitglieder, noch mit ihrem Willen bei Abschluß des Vertrages.“ Infolgedessen fochten mehrere Teilnehmer des Syndikats unter Führung der Harpener Bergbau-A.-G. den Vertrag an, ohne aber „bis zur vergleichswisen oder rechtskräftigen Entscheidung über die Begründetheit dieser Anfechtungserklärung“ vom Syndikatsvertrag abzugehen. Tatsächlich verlor sich diese Aktion im Sande; sie blieb aber trotzdem nicht ohne starke Wirkung auf die Hüttenzechen. Ende Januar 1907 wurde

zwar die indessen schon früher vorbereitete Fusion von Phönix-Hörder Bergwerksverein mit Nordstern bekannt gegeben. Maßgebend für den Zusammenschluß war, daß der Phönix schon damals einen nicht durch eigene Förderung gedeckten Kohlenbedarf von ungefähr 1 Mill. t jährlich hatte, während anderseits Nordstern als Hüttenzeche in die Lage kommen würde, diese Förderung noch neben seiner bisherigen Beteiligung am Kohlensyndikat zu leisten. Das Syndikat erhob dagegen wohl Einspruch, daß der Phönix für den Nordstern Hüttenzechenrechte in Anspruch nehme, indessen entschied das Reichsgericht am 26. Juni 1908 zugunsten des Phönix und gegen das Syndikat.

Hüttenzechen machen Konzessionen. Von diesem Fall abgesehen, erwiesen sich die Hüttenzechen nach dem Urteil des Reichsgerichts zugunsten von Deutsch-Luxemburg, um die erbitterten reinen Zechen zu beschwichtigen, diesen gegenüber einigermmaßen konzilianter. Sehr wichtig war es, daß sich die Hüttenzechen dazu verstanden, ihrer Verpflichtung zur Lieferung an das Syndikat in der Höhe ihrer Beteiligungsziffern voll nachzukommen und den Bedarf für ihre Hüttenwerke, den sie darüber hinaus nicht voll zu decken in der Lage waren, vom Syndikat zurückzukaufen. Während der damaligen lebhaften industriellen Konjunktur hatten die Hüttenzechen zunächst ihren eigenen Hüttenbedarf gedeckt und waren ihrer Verpflichtung zur Lieferung an das Syndikat nur so weit nachgekommen, als sie dies nach der Deckung ihres eigenen Hüttenbedarfes vermochten. Wohl hatte das Syndikat Mittel, säumige Zechen zur Einhaltung ihrer Lieferungspflicht zu zwingen; denn wer dieser durch eigene Schuld nicht nachkommt, „kann zu einer Strafe herangezogen werden, deren Höhe für jede Tonne der nicht gelieferten Mengen für jedes Geschäftsjahr von der Versammlung der Zechenbesitzer festgestellt wird.“ Diese Bestimmung war indessen auf dem Papier geblieben, und indem man die Nichtlieferung mit Arbeitermangel, also höherer Gewalt, begründete, konnte jede Hüttenzeche nach Belieben liefern oder nicht liefern¹⁾. Diesem Übelstand, unter dem die reinen Zechen zu leiden hatten, wurde damals abgeholfen. Von Bedeutung war es auch, daß Gelsenkirchen, das vom 1. Januar 1907 ab die Interessengemeinschaft mit Schalke und Rote Erde durch vollständige Fusion ersetzt hatte, auf die durch das Urteil des Reichsgerichts möglich gewordene

¹⁾ Indem Arbeitermangel als höhere Gewalt erklärt wurde, wurde die Verschiedenartigkeit der Interessen der Unternehmer gegenüber ihrer Solidarität in bezug auf die Arbeiter in den Hintergrund gestellt (vgl. S. 306).

Umwandlung in eine Hüttenzeche durch den Übergang an den Schalker Verein, der mit Pluto bereits eine Hüttenzeche bildete, verzichtete. Schließlich ließen sich die Hüttenzechen auch in Verhandlungen behufs Kontingentierung des Selbstverbrauches ihrer Hüttenwerke an Brennstoffen aus eigenen Gruben ein. Diese Verhandlungen kamen indessen erst im Jahre 1908 zum Abschluß, und weil die Gewerkschaft „Kaiser Friedrich“ ihre Zustimmung nicht früher gab, konnte die von der Zechenbesitzerversammlung bereits am 23. November 1908 beschlossene Kontingentierung des umlagefreien Selbstverbrauches der Hüttenzechen erst durch einen Vertrag vom 5. August 1909 — mit Rückwirkung vom 1. Juli 1909 an — festgelegt werden. Das Recht der Hüttenzechen, die zu eigenen Verbrauchszwecken ihrer Hüttenwerke und deren Zubehör erforderlichen Produkte als Selbstverbrauch zu betrachten, wurde durch Verbrauchsziffern zahlenmäßig begrenzt, und deren Überschreitung mit einer Strafe von 1,50 M. pro Tonne belegt. Da indessen der Begrenzung des Hüttenselbstverbrauches die Verbrauchsziffern von 1907, also eines Hochkonjunkturjahres, zugrunde gelegt wurden, so waren die Grenzen recht weit gezogen, und die Situation der reinen Zechen nur im Hinblick auf den zukünftigen Expansionsdrang der Hüttenzechen gebessert. Andererseits blieb das Hüttenzechenkontingent von der Umlage frei.

Voll befriedigt waren die reinen Zechen durch das Zugeständnis der Kontingentierung des Selbstverbrauches allerdings nicht; denn namentlich war es auch der Koksabsatz, den die reinen Zechen durch die Vorrechte der Hüttenzechen zu einem großen Teil verloren. Die Koksproduktion ist aber für die reinen Zechen wegen der Nebenprodukte, durch die sich ihre Gestehungskosten vermindern, und aus denen ihre Gewinne zu einem wesentlichen Teil herrühren, von größter Wichtigkeit. Der Vorschlag, den Hüttenselbstverbrauch nicht nur auf die Kohlenmenge festzulegen, sondern innerhalb dieser Menge auch den Koksverbrauch für jede einzelne Hüttenzeche zu begrenzen, um so eine gleichmäßige Verteilung des Koksabsatzes unter die Hüttenzechen und reinen Zechen anzustreben, ließ sich aber, wie das Kohlen-syndikat in seinem Geschäftsbericht für 1909 mitteilte, nicht durchführen.

Vor Erneuerung des Syndikats. Dieser Wunsch ist aber seither nicht verstummt. Damit begnügten sich indessen die reinen Zechen nicht, und gelegentlich der schon vor längerer Zeit zur Erneuerung des Syndikats aufgenommenen Verhandlungen wurde die gleiche Einschränkung- und die gleiche Abgabepflicht für die gesamte Förde-

rung aller Syndikatsteilnehmer verlangt. Nur zur Deckung der reinen Geschäftsunkosten des Syndikats wollten die reinen Zechen sich zu einer kleinen Sonderumlage von den durch das Syndikat verkauften Mengen herbeilassen. Bereits im Geschäftsbericht für 1910 hatte sich das Kohlensyndikat geäußert, daß dieses, so wie die Verhältnisse sich in letzter Zeit gestaltet hätten, seine Aufgabe nur in beschränktem Maße erfüllen könnte; es sei daher von einer Anzahl von reinen Zechen die Erneuerung des Syndikatsvertrages auf abgeänderter Grundlage angeregt worden. Im Mai 1910 wurde in der Generalversammlung ein größerer Ausschuß mit den Vorarbeiten des neuen Vertrages betraut. Vor allem wollte und will das Syndikat seine monopolistische Stellung festigen, und nachdem es in dieser Beziehung zu Beginn 1912 durch die Einigung mit dem Fiskus einen wesentlichen Fortschritt erzielt hatte, waren die auf Seite 119 erörterten Differenzen mit dem Fiskus ein retardierendes Moment auf dem Weg zu diesem, wie es schien, bereits ganz nahen Ziele. Was den Interessengegensatz zwischen den reinen Zechen und den Hüttenzechen betrifft, so dürfte dieser durch weitere Konzessionen seitens der Hüttenzechen namentlich auch in bezug auf die Abgabepflicht des Hüttenselbstverbrauches gemildert werden. Weniger wahrscheinlich ist es, daß die Hüttenzechen auch in bezug auf die Verpflichtung zur Produktionseinschränkung den Wünschen der reinen Zechen nachkommen werden, weil sie aus Gründen technischer Natur die Kontrolle über ihre Koksproduktion ohne große Nachteile nicht aus der Hand geben könnten.

Zwischen den Hüttenzechen und den reinen Zechen besteht auch insofern ein Interessengegensatz, als die Hüttenzechen durch die Hochhaltung der Brennstoffpreise durch das Kohlensyndikat gegenüber ihren Konkurrenten in der Eisenindustrie, die ihren Brennstoffbedarf im Wege des Einkaufes decken müssen, einen starken Vorsprung haben. Um diese ihre Abnehmer existenz- und leistungsfähig zu erhalten, müßten die reinen Zechen eigentlich weit mehr auf Erleichterung des Absatzes durch billige Preise als auf hohe Preise bedacht sein. Andererseits sind die Hüttenzechen sehr wohl in der Lage, auf einen Teil der ihnen durch die Bestimmungen über den Hüttenselbstverbrauch gebotenen Vorteile zu verzichten, ohne daß dadurch ihr Interesse an der Erhaltung des Syndikats vermindert wird. Für den durch das Syndikat verkauften Teil der Produktion wünschen sie möglichst gute Verwertung, gleich den reinen Zechen, die im übrigen als die Schwächeren trotz der bevorzugten Stellung der Hüttenzechen auf das Syndikat ebenso wenig wie diese werden verzichten wollen.

Die weiter unten folgenden Tabellen, die aus den Jahresberichten des Kohlensyndikats zusammengestellt sind, zeigen die Kohlenförderung, den Kohlenabsatz und seine verschiedenen Arten und schließlich auch den Koksabsatz seit 1904, resp. seit Bestand des Kohlensyndikats in seiner gegenwärtigen Form bis 1912 (in t).

Produktions- und Absatz-Statistik des Kohlen-Syndikats.

Die rechnungsmäßige Beteiligung ist jene Beteiligung, die sich unter Berücksichtigung der jeweiligen Termine, zu welchen die Erhöhungen bewilligt wurden, für ein ganzes Jahr ergibt. Die rechnungsmäßige Beteiligung für ein ganzes Jahr stimmt daher mit den Beteiligungsziffern zu einem bestimmten Zeitpunkt während dieses Jahres nur dann überein, wenn im Verlaufe des Jahres keine Änderung stattgefunden hat. Der Beteiligung steht gegenüber die Kohlenförderung und der Absatz. Der Gesamtabsatz setzt sich zusammen aus dem auf die Beteiligung in Anrechnung kommenden Absatz (in der Tabelle angeführt als anzurechnender Absatz) und aus dem auf die Beteiligung nicht in Anrechnung kommenden Absatz. Der anzurechnende Absatz umfaßt die gesamten in den Verkehr gelangenden Mengen, also den Versandt durch das Syndikat oder für Rechnung des Syndikats, ferner Landdebit, Deputatkohlen und Lieferung auf alte Verträge, außerdem aber auch den Selbstverbrauch für die eigenen Werke, also Kokereien, Brikettfabriken etc., die auf die Beteiligungsziffern angerechnet, aber nicht durch das Syndikat abgesetzt werden. Der auf die Beteiligung nicht in Anrechnung kommende Absatz umfaßt den Verbrauch für die eigenen Betriebszwecke der Zechen und den Verbrauch für ihre eigenen Hüttenwerke. Der Gesamtabsatz unterscheidet sich von der Gesamtförderung nur durch die zu Anfang und am Ende des Geschäftsjahres vorhandenen Bestände.

Aus den Jahresberichten des Kohlensyndikates (in t):

	Rechnungsmäßige Kohlen-Beteiligung	Kohlen-förderung	Gesamter Kohlen-Absatz	Auf die Beteiligung anzurechnender Absatz
1904	73 367 334	67 255 901	66 449 128	56 430 740
1905	75 704 219	65 382 522	66 130 042	55 638 943
1906	76 275 834	76 631 431	76 581 477	64 969 543
1907	76 463 610	80 155 994	80 146 926	68 430 515
1908	77 836 665	81 920 537	79 868 982	66 365 223
1909	77 983 689	80 828 393	80 179 049	64 753 941
1910	78 216 697	83 628 550	84 037 005	67 955 424
1911	78 406 965	86 904 550	87 019 662	69 852 056
1912	79 504 834	93 811 963	94 566 021	76 151 933

	Auf die Beteiligung anzu- rechnender Absatz:		Auf die Beteiligung nicht in An- rechnung kommender Absatz:		
	und zwar:		1. für eig. Be- triebszwecke der Zechen	2. für eig. Hütten- werke	inkl. der vom Syndikat zurück- gekauften Mengen
	Versandt durch das Syndikat ¹⁾	Selbstverbrauch für eigene Werke			
1904:	43 670 751	12 759 989	3 081 808	6 936 580	—
1905:	41 112 119	14 526 824	3 151 101	7 339 998	—
1906:	46 870 590	18 098 953	3 303 620	8 308 314	—
1907:	48 190 341	20 240 174	3 552 083	8 164 328	9 433 022
1908:	50 009 921	16 355 302	3 911 331	9 592 428	10 338 480
1909:	49 591 408	15 162 533	4 081 496	11 343 612	11 918 091
1910:	50 352 704	17 602 660	4 163 490	11 918 091	13 087 960
1911:	51 851 663	18 000 393	4 296 213	12 871 393	14 017 052
1912:	54 895 863	21 256 070	4 653 815	13 760 273	15 872 464

K o k s

	Koks- beteili- gung	Gesamter Absatz	Auf die Betei- ligung in An- rechnung kom- mender Absatz	Davon Ab- satz für Rechn. des Syndikats	Auf die Beteiligung nicht in Anrechnung kommender Absatz	
					für eigene Hütten- werke	für eigene Betriebs- zwecke etc.
1904:	10 941 558	9 898 849	8 418 086	7 698 038	1 480 763	—
1905:	11 672 913	11 254 163	9 634 145	8 947 450	1 620 018	—
1906:	12 618 484	14 112 526	12 164 388	11 812 246	1 948 138	—
1907:	13 551 414	15 435 027	13 286 117	12 969 779	2 087 875	—
1908:	14 235 923	12 865 817	10 164 454	9 878 759	2 523 706	81 020
1909:	14 528 055	14 652 805	9 477 418	9 152 425	5 000 563	70 019
1910:	14 719 708	16 943 199	11 137 477	10 812 617	5 609 831	195 891
1911:	15 031 520	17 303 829	11 048 918	10 735 704	6 017 724	237 187
1912:	15 906 021	20 225 549	13 360 131	12 997 723	6 634 559	230 859

Durch den neuen Syndikatsvertrag wurde der Selbstverbrauch für die eigenen Betriebszwecke der Zechen und der Selbstverbrauch für die eigenen Hüttenwerke vom Verkauf durch das Syndikat ausgeschlossen und von der Anrechnung auf die Beteiligungsziffer befreit. Darin lag eine indirekte Beteiligungserhöhung, die in betreff des Selbstverbrauches für die eigenen Betriebszwecke der Zechen im Jahre 1904 3,08 Mill. t betrug und bis 1911 auf 4,30 Mill. t anwuchs. Die Freigabe des Selbstverbrauches für eigene Hüttenwerke war noch wichtiger. Denn dieser beanspruchte 1904 fast 7 Mill. t und 1911 bereits 12,87 Mill. t. In diesem Selbstverbrauch für Hüttenwerke sind auch jene Kohlenmengen enthalten, welche auf den Zechen für Hüttenzwecke verkocht werden und den Hüttenselbstver-

¹⁾ inkl. Landdebit, Deputatkohlen und Lieferung auf alte Verträge.

brauch von Koks darstellen. Dieser betrug 1904 1,48 Mill. t, 1911 bereits über 6 Mill. t.

Auffallend ist der starke Rückgang des Koksversandes für Rechnung des Syndikats von 12,97 Mill. t im Jahre 1907 auf 9,15 Mill. t im Jahre 1909, obwohl in dieser Zeit die Roheisenerzeugung Deutschlands nur ganz wenig zurückging. Und selbst 1911 war der Koksabsatz für Rechnung des Syndikats noch wesentlich geringer als 1907. Es ist dies auf die Verschiebung des Koksabsatzes zuungunsten der reinen Zechen und auch auf die zunehmende Kokserzeugung der Outsider zurückzuführen. Da die Bedeutung des Hüttenzechenvorrechtes besonders in der Verkokung liegt, so sind jene reinen Zechen, die vornehmlich Kokskohlen fördern, und namentlich auch die Koksproduzenten unter ihnen am stärksten in Mitleidenschaft gezogen.

Das Jahr 1912 mit seinem gewaltigen Brennstoffbedarf ermöglichte es auch den reinen Zechen, die Produktion bis an die Grenze ihrer Leistungsfähigkeit auszudehnen, und da die Hüttenzechen nach der bereits günstigen Konjunktur der vorhergegangenen Jahre ihre schon früher stark gesteigerte Produktion nicht mehr in gleichem Maße erhöhen konnten, erfuhr die Produktion der reinen Zechen eine stärkere Zunahme als die der Hüttenzechen. Nach dem Jahresbericht des Dortmunder Bergbauvereins für 1912 betrug die Förderung der reinen Zechen des Kohlensyndikats im Jahre 1912 65,53 (+ 5,58) Mill. t, die der Hüttenzechen 28,75 (+ 1,62) Mill. t.

2. Die Roheisensyndikate.

Im Jahre 1897 ging aus einer älteren Vereinigung das Rheinisch-westfälische Roheisensyndikat in Düsseldorf hervor, das gemeinsam mit dem Verein für den Verkauf von Siegerländer Roheisen vom 1. Januar 1899 ab den Verkauf von Koksroheisen mit Ausnahme bestimmter Spezialitäten einem gemeinsamen Syndikat, dem Roheisensyndikat zu Düsseldorf für das gesamte deutsche Zollgebiet, nicht aber auch für das Ausland übertrug. Das rheinisch-westfälische Roheisensyndikat hatte nämlich zunächst auch seinerseits den Auslandsabsatz freigegeben. Bei ihm hatten die gemischten Werke eine größere Bedeutung als bei der Siegerländer Gruppe, und die gemischten Betriebe wollten sich für den Fall, daß sie Roheisen im Wege des vom Verkauf an das Syndikat freigelassenen Selbstverbrauches weiter zu verarbeiten nicht in der Lage waren, den Export offen halten. Später wurde indessen auch bei der rheinisch-westfälischen Gruppe das Auslandsgeschäft ins Syndikat ein-

bezogen, und in beiden Bezirken kam nichtsyndiziertes Eisen nur in verschwindenden Mengen auf den Markt. Außer diesen Syndikaten bestand das lothringisch-luxemburgische Kontor für den Verkauf von Roheisen. Zwischen diesem und dem Roheisensyndikat in Düsseldorf wurde unter der Bezeichnung Thomas-Roheisen-Verkaufsstelle ein Kartell errichtet, dessen Bedeutung und Aufgabe weiter unten geschildert wird. Schließlich bestand auch noch das Oberschlesische Roheisensyndikat.

Die Tätigkeit des Düsseldorfer Roheisensyndikats zur Zeit des Konjunktumschwunges zu Beginn des Jahrhunderts wurde auf das schärfste verurteilt. Indem das Syndikat Roheisennot in Aussicht stellte, zwang es die Abnehmer im Frühjahr 1900 bei sehr hohen Preisen zu langfristigen Abschlüssen, und obwohl die Käufer hernach die Ware selbst nicht brauchen konnten, war ihnen die Verfügungsfreiheit über dieselbe genommen und sie durften sie nicht weiter verkaufen. Mehrere von den Walzwerken fochten diese Verträge als durch arglistige Täuschung herbeigeführt auf dem Rechtsweg an.

Bei den kontradiktorischen Verhandlungen über die rheinisch-westfälischen Roheisensyndikate am 30. November und 1. Dezember 1903 suchten die Vertreter des Düsseldorfer Syndikats seine mangelhafte Tätigkeit damit zu erklären, daß es nicht selbst handlungsfähig war und nur als Vermittler fungierte. Ende 1903 sollte der Halbzeugverband aufhören, und die Vorbereitungen zur Bildung eines Stahlwerksverbandes waren im Gange. Gleichzeitig erfolgte eine Umbildung der Roheisenverbände. Bei der Erneuerung des Düsseldorfer Syndikats wurde dem erwähnten Mangel abgeholfen, indem es sich als Roheisen-Syndikat G. m. b. H. in Düsseldorf als juristische Person konstituierte. Die Dauer der Gesellschaft war auf eine bestimmte Zeit nicht beschränkt. Der Gesellschaftsvertrag des Vereins für den Verkauf von Siegerländer Roheisen, der jetzt auch als G. m. b. H. ins Leben trat, wurde für drei Jahre bis Ende 1906 abgeschlossen. Im übrigen wurde an den Beziehungen zwischen den einzelnen Roheisensyndikaten nichts wesentliches geändert; abgesehen davon, daß das Rheinisch-westfälische Roheisensyndikat nicht erneuert wurde, und daß durch den Vertrag, den das Düsseldorfer Roheisensyndikat und der Verein für den Verkauf von Siegerländer Roheisen am 13. Februar 1904 abschlossen, der Düsseldorfer Verband rückwirkend vom 1. Januar 1904 bis Ende 1906 mit dem Verkauf von Koksroheisen nicht nur wie bisher für das Inland, sondern auch für das Ausland betraut wurde.

Ausgenommen waren nur gewisse Roheisenspezialitäten und der Selbstverbrauch.

Ferner schlossen am 31. Dezember 1903 das Roheisensyndikat in Düsseldorf und das Lothringisch-Luxemburgische Kontor für den Verkauf von Roheisen in Luxemburg einen Vertrag, wonach die von ihnen gebildete „Thomas-Roheisen-Verkaufsstelle“ in Düsseldorf „auf die Dauer des Roheisensyndikats bis längstens 31. Dezember 1906 erneuert“ wurde, jedoch mit automatischer Fortdauer um je ein Jahr, falls der Vertrag nicht ein halbes Jahr vorher gekündigt wurde. Die Verkaufsstelle übernahm ungefähr in derselben Weise, wie dies auch bereits bis dahin der Fall gewesen war, den gemeinsamen Vertrieb von Thomasroheisen und von lothringisch-luxemburgischem Puddel-Roheisen zur Stahlbereitung an die rheinisch-westfälischen Werke und an das Peiner Walzwerk mit Ausnahme jener auf der linken Rheinseite. Die Werke auf der linken Rheinseite, in der Rheinpfalz, Lothringen und Luxemburg mit Ausnahme des Aachener Hütten-Aktienvereins Rote Erde und der Werke in Eschweiler wurden der lothringisch-luxemburgischen Gruppe zugewiesen. Die aus dem Vertragsgebiet einlaufenden Aufträge sollten je zur Hälfte dem Düsseldorfer Syndikat und dem lothringisch-luxemburgischen Kontor zufallen.

Diese Verbände und Vereinbarungen blieben bis über 1906 hinaus in Kraft. Im Jahre 1906 schloß auch das Eisenwerk Kraft bei Stettin, eine Gründung des Fürsten Henckel von Donnersmarck, mit dem Düsseldorfer Roheisensyndikat ein Abkommen, und im Jahre 1907 festigte dieses seine Position durch den Beitritt des Hochofenwerkes Lübeck, das damals eben die Roheisenproduktion aufnahm, weiter. Im Sommer 1908 wurde aber das Syndikat durch die Rheinische Bergbau- und Hüttenwesen-A.-G. (Niederrheinische Hütte), die erst kurz vorher unter die Kontrolle des Fürsten Henckel von Donnersmarck gelangt war, gekündigt, und auch das Eisenwerk Kraft, das bis einige Zeit vorher eine Konvention mit dem Düsseldorfer Syndikat gehabt hatte, weigerte sich, dem Syndikat beizutreten, obwohl dieses die Bildung eines neuen Syndikates von dem Beitritt sämtlicher Roheisenwerke abhängig machte. Infolgedessen gingen die Roheisensyndikate Ende 1908 auseinander.

Neuer Roheisenverband: ein vollkommenes Monopol. Im August 1910 kam ein neues Syndikat zustande, der Roheisenverband G. m. b. H. in Essen, und zwar zunächst für die Dauer eines Jahres, bis 31. Juli 1911. Während die früheren Syndikate territorial gegliedert waren, gehörten dem Essener Verband gleich von Beginn die

rheinisch-westfälischen, die ober-schlesischen und die Küstenwerke an. Hingegen waren die Siegerländer und die luxemburgische Gruppe nicht beigetreten. Im Mai 1911 erfolgte die Einigung zwischen dem Essener Verband und der Siegerländer Gruppe, und das Syndikat wurde unter Anschluß der Siegerländer Werke, die einzeln beitraten, aber zusammen eine Beteiligung erhielten, Ende Juli 1911 für die Dauer von vier Jahren von Beginn 1912 bis Ende 1915 verlängert, so daß die Dauer des Roheisenverbandes mit jener des Kohlsyndikats parallel geht. Noch bevor der neue Verband in Wirksamkeit trat, waren ihm auch die lothringisch-luxemburgischen Werke beigetreten, so daß dieses die gesamte Roheisenproduktion des deutschen Zollgebietes in sich schloß, also ein Monopol darstellt. Von der lothringisch-luxemburgischen Gruppe hatten sich Gelsenkirchen, Aumetz-Friede, Deutsch-Luxemburg und die mit dieser Gesellschaft durch Interessengemeinschaft verbundenen Rümelingen und St. Ingberter Hochöfen, ferner die zum Thyssen-Konzern gehörige Société Métallurgique de Sambre et Moselle, also die auch in Rheinland-Westfalen interessierten Gesellschaften dem Verband direkt angeschlossen, während die übrigen (darunter de Wendel, Röchling, Rombach, Collart & Co., Düdelingen, Ougrée Marihay¹⁾ und die für den Verkauf weniger in Betracht kommenden Dillinger Hüttenwerke und Stumm) dem Syndikat nicht unmittelbar beitraten, sondern nur ihre für den Verkauf bestimmte Erzeugung von Roheisen dem Verband zur Verfügung stellten, aber zunächst nur für das Jahr 1912.

Die Beteiligungsziffern wurden insgesamt für 1912 mit 3,37 und für die folgenden drei Jahre mit 3,40, 3,41 und 3,41 Mill. t festgesetzt. Das Syndikat zählt drei Gruppen von Teilnehmern. Der Gruppe A. gehören 27 Mitglieder an mit ca. 2,26 Mill. t Beteiligung für 1912 bis 1915. Unter den Angehörigen dieser Gruppe befinden sich Gelsenkirchen mit 226 983 t für alle vier Jahre, das Eisenwerk Kraft in Kratzwieck mit je 160 000 t für alle vier Jahre, das Eisenwerk Kraft-Niederrheinische Hütte mit je 158 600 t für alle vier Jahre, ferner Deutsch-Luxemburg, die A.G. für Hüttenbetrieb in Meiderich, Fried. Krupp, das Ostdeutsche Roheisensyndikat, das die ober-schlesischen Werke in sich schließt und je 100 000 t Beteiligung für alle vier Jahre erhielt, Phönix, Rheinische Stahlwerke und das zum Aumetz-Friede-Konzern gehörige Facon-Eisen-Walzwerk Mannstaedt. Die Gruppe B. umfaßt 13 Siegerländer Werke mit unveränderter Beteiligung für alle vier Jahre in Höhe von 538 604 t und die Gruppe

¹⁾ Nachtrag. Gegen Ende 1912 schlossen sich diese Werke dem Syndikat an.
Singer, Das Land der Monopole.

C folgende Werke: Deutsch-Luxemburg und Rümelingen, Gelsenkirchen, Aumetz-Friede und Sambre & Moselle. Die Gruppe C erhielt für 1912 585 000 t, ihre Beteiligung wächst bis 610 000 t im Jahre 1915. Diese fünf resp. da Deutsch-Luxemburg und Rümelingen zusammengehören, diese vier Werke sind auch in der Gruppe A. vertreten, teils direkt, teils — nämlich Aumetz-Friede und Sambre & Moselle — durch zum selben Konzern gehörige Gesellschaften, nämlich Mannstaedt (Aumetz-Friede) und Meiderich (Thyssen).

Der Selbstverbrauch wird auf die Beteiligungsziffer nicht eingerechnet und ist auch frei von der Abgabe, die in Höhe von 0,25 Mk. pro Tonne zur Bildung einer Rücklage behufs Förderung des Exportes eingehoben wird. Der Verband gilt vom 31. Dezember 1915 ab auf weitere vier Jahre verlängert, falls bis 1. Juli 1915 eine Kündigung nicht erfolgt. Er kann aber von der Hauptversammlung schon früher mit einfacher Majorität oder mit 75 % der abgegebenen Stimmen aufgehoben werden, bei neuem inländischem Wettbewerb von über 5 resp. über $2\frac{1}{2}$ % der Gesamtbeteiligung. Der Verkauf für Oberschlesien wird durch das Ostdeutsche Syndikat besorgt. (Ende März 1913 wurde der Roheisenverband bis Ende 1917 verlängert.)

Die Beteiligungsziffern stellen zusammen mit jenen Mengen, welche die dem Essener Verband nicht direkt angegliederten südwestlichen Werke ihm für den Verkauf überlassen, jenes Quantum dar, das für den inländischen Markt und für den Export zur Verfügung steht. Dieses Quantum ist im Vergleich zur gesamten Roheisenproduktion nur geringfügig, und während diese in der Regel von Jahr zu Jahr wächst, ist eine Erhöhung der Beteiligungsziffern bis 1915 nicht vorgesehen. Der größte Teil der Roheisenproduktion wird demnach von den Erzeugern selbst weiter verarbeitet, und auch bezüglich des Zuwachses der Roheisenerzeugung wird angenommen, daß er vollständig im Wege der Selbstverarbeitung aufgebraucht werden wird¹⁾. Im übrigen ist es neben der Abwehr des Importes, nach welcher Richtung aber nur mehr wenig zu tun übrig bleibt, namentlich die günstige Verwertung des Roheisens im Wege des Exportes, die das Syndikat anstrebt. Diesem Zweck dient auch die erwähnte Rücklage.

¹⁾ Zum Vergleich sei angeführt, daß im Jahre 1912 von der Koks- und Anthracit-Roheisenproduktion der Ver. Staaten in Höhe von 29 383 490 t auf die Stahlwerke 21 667 674 t und auf die Merchant Furnaces, die für den Markt verkaufen, 7 715 816 t entfielen.

4. Halbzeugverband.

Auf dem Halbzeugmarkt wurde im Oktober 1895 zur Aufbesserung der gedrückten Preise eine lose Konvention gebildet, die aber erst nach und nach zu einer einheitlichen Festsetzung der Preise kam und sich zum Halbzeugverband auswuchs, zum „allmächtigen Halbzeugverband“, wie Heymann schreibt. Der Halbzeugverband mit dem Sitz in Düsseldorf trat am 1. Januar 1901 für drei Jahre bis 31. Dezember 1903 ins Leben. Es gehörten ihm die nachfolgenden 19 Stahlwerke an, die später sämtlich auch an der Gründung des Stahlwerksverbandes, des Nachfolgers des Halbzeugverbandes, beteiligt waren. Außer Rheinland-Westfalen war auch das Saar- und das lothringisch-luxemburgische Revier vertreten, dieses letztere auch durch jene drei neuen Stahlwerke (Rombach, Aumetz-Friede und Differdingen), die der alten Konvention sich erst Ende 1900 angeschlossen hatten.

Rheinland- Westfalen	{	Aachener Hüttenverein	Deutscher Kaiser	Hoerder Hüttenverein
		Hoesch	Gutehoffnungshütte	Phönix
		Rheinische Stahlwerke	Hasper Stahlwerk	Dortmunder Union
Lothringen- Luxemburg	{	Düdelingen	Wendel & Co.	Rombach
		Aumetz-Friede	Differdingen	
Saar	{	Dillingen	Stumm	Burbach
		Röchling	Kraemer	

Einbezogen waren in den Verband alle Flußeisenhalbfabrikate, nämlich Rohblöcke, vorgewalzte Blöcke und Brammen, Knüppel und Platinen aus Thomas-, Bessemer- und Siemens-Martin-Flußeisen, soweit sie zur Lieferung ins deutsche Zollgebiet bestimmt waren, und sofern sie nicht im eigenen Betrieb weiter verarbeitet wurden. Für diese Erzeugnisse fungierte der Verband als Verkaufsstelle, aber bloß als Vermittler, ohne mit den Käufern direkt abzuschließen. Als Zweck des Verbandes wurde unter anderem angegeben, angemessene mäßig lohnende Preise zu erzielen.

Der gemischte Betrieb Bei den dem Halbzeugverband angeschlossenen Werken war der Typus des gemischten Betriebes, das ist des mehrere Produktionsstadien umfassenden Betriebes, bereits stark ausgeprägt; und zwar sowohl in bezug auf die Versorgung mit Rohstoffen, als auch hinsichtlich der Weiterverarbeitung des Halbzeugs, das indessen, wie eben bemerkt, allein kartelliert war. Bei den kontradiktorischen Verhandlungen über den Halbzeugverband am 2. und 3. Dezember 1903 teilte der Generaldirektor Kirdorf-Aachen bezüglich der Rohstoffversorgung der Werke des Halbzeugverbandes (Seite 399) mit, daß diese im zweiten Quartal

1903 über 15 % ihres Roheisenbedarfes und 60 bis 65 % ihres Kohlenbedarfes kaufen mußten. Dagegen erklärte ein Walzwerkbesitzer (Seite 535), es sei — ausgenommen das Hasper Stahlwerk — kein Thomaswerk genannt worden, das nur auf dem Kauf des Roheisens basiere. Es werde vielmehr so sein, daß einzelne Werke, die selbst nicht genug Roheisen haben, einen Teil zukaufen, und daß dadurch die 15 % entstehen. Jedenfalls waren also die Stahlwerke in bezug auf Deckung ihres Roheisenbedarfes bereits damals in hohem Maße unabhängig, während der amerikanische Stahltrust selbst heute noch bei guter Konjunktur Roheisen im offenen Markt in beträchtlichen Mengen zukaufen muß. Auch in bezug auf die Verfeinerung hatten die Stahlwerke bereits große Fortschritte gemacht. Sie beschränkten sich nicht auf die gröberen Walzfabrikate, also hauptsächlich Träger und Eisenbahnmaterial, welche Produktionsgebiete ihnen ausschließlich gehörten, sondern sie drangen immer weiter in das Gebiet der Weiterverarbeitung vor, zur Erzeugung von leichteren Walzfabrikaten wie Stabeisen, Bandeisen, Bleche, Röhren etc. und bereiteten dadurch den reinen Walzwerken, den Abnehmern ihres Halbzeugs, in wachsendem Maße erbitterte Konkurrenz.

Dieser Gegensatz zwischen den Rohstoff- und den Raffineriewerken war es, der den eigentlichen Anstoß zur Bildung der Steel-Corporation bildete. Was sich dort in riesigen Dimensionen im Verlaufe von wenigen Wochen nach dem — um dieses Wort einmal auch an der richtigen Stelle zu gebrauchen — großzügigen Programm Morgans vollzog, dieser selbe Prozeß hat sich in Deutschland ebenfalls unter der Aegide des Großbankkapitals, aber in mühseliger Weise seit einigen Jahren angebahnt, begleitet von unablässigen Klagen und Beschwerden der von den syndizierten gemischten Werken in ihrer Existenz bedrohten reinen Werke. Die Klagen und Kämpfe der Halbzeugverbraucher, der sogenannten reinen Werke, gegen die Übermacht der gemischten Werke bildet ein wichtiges Kapitel in der Geschichte der deutschen Eisenindustrie seit ungefähr zwölf Jahren.

Klagen der Halbzeugverbraucher. Die Halbzeugverbraucher hatten fast stets zu klagen, entweder über Halbzeugmangel oder über zu hohe Halbzeugpreise, resp. da sie an der Höhe der Halbzeugpreise direkt nicht einmal interessiert sind, über die zu geringe Spannung zwischen Halbzeugpreisen und den Preisen ihrer eigenen Fabrikate, also in erster Reihe Stabeisen, ferner Bandeisen etc. Bei guter Konjunktur bekamen die reinen Werke nicht genügend Rohmaterial, weil die gemischten Betriebe ihr Halbzeug nach Möglichkeit selbst weiter verarbeiteten. Bei schlechter Konjunktur wieder kamen sie um ihren

Absatz, weil die großen gemischten Werke das nicht syndizierte Stabeisen zu billig verkauften und außerdem durch Verschleuderung von Halbzeug nach dem Ausland den reinen Werken die Konkurrenz im Ausland erschwerten.

Die Klagen der reinen Werke haben ihre eigentliche Ursache darin, daß ihre Lieferanten, die Halbzeugwerke, zugleich ihre Konkurrenten sind; und zwar übermächtige Konkurrenten, weil sie den natürlichen Vorsprung des gemischten Betriebes haben; ferner weil die gemischten Werke an sich zumeist gewaltige Unternehmungen sind, die reinen Werke aber zum größten Teil nur mittlere oder auch nur kleinere Betriebe; schließlich weil die gemischten Werke durch ihre Stellung innerhalb eines monopolistischen Syndikats in der Lage waren, resp. noch in der Lage sind, den durch die Zölle der „nationalen Arbeit“ gebotenen Schutz ausschließlich für sich in Beschlag zu nehmen. Schon der Halbzeugverband besaß so wie später der Stahlwerksverband für Halbzeug ein so gut wie vollkommenes Monopol und er nützte dasselbe auch nach Möglichkeit aus, indem Abnehmern, die auch bei den — übrigens nur wenig bedeutenden — außenstehenden Martinwerken kauften, ein Aufgeld von 5 Mark pro Tonne berechnet wurde.

Die bevorzugte Stellung, die die Halbzeugwerke ihrem Verband zu verdanken hatten, wurde zwar von den reinen Werken schwer empfunden; indessen waren diese durchaus nicht prinzipielle Syndikatsgegner, und auch gegen die Schutzzölle, gegen die sie in späteren Jahren einen Feldzug eröffneten, hatten sie grundsätzlich nichts einzuwenden. Es gefiel ihnen nur nicht, daß sie die Preiserhöhungen, die ihren Lieferanten Dank Syndikat und Schutzzoll möglich waren, nicht auf ihre Abnehmer abzuwälzen vermochten. Wenn die von den gemischten Werken in Aussicht gestellte Syndizierung des Stabeisens innerhalb des projektierten Stahlwerksverbandes zustande gekommen wäre, so hätten die reinen Werke gegen das Syndikat der gemischten Werke nichts einzuwenden gehabt. Und doch war die Kartellierung der gemischten Werke die eigentliche Hauptursache der Verschlimmerung der Lage der reinen Werke. Die Kartellierung mit der Ausnutzung des Zollschutzes in ihrem Gefolge, ferner der durch die Kartellierung erhöhte Vorsprung des gemischten Betriebes und der dadurch verursachte vermehrte Drang zum gemischten Betrieb, nicht zuletzt auch der damals noch herrschende Aberglaube, daß die Kartelle Schutz gegen Konjunktur-Umschwung böten, waren durchweg Momente, die eine maßlose Ausdehnung der Produktion der großen Werke begünstigten.

Während früher die reinen Werke als die natürlichen Abnehmer von Halbzeug galten, war die Halbzeugproduktion unter der Herrschaft des Halbzeugverbandes so enorm gewachsen, daß die Halbzeugwerke in steigendem Maße das Halbzeug selbst verarbeiten und darüber hinaus noch riesige Mengen exportieren mußten. Die Halbzeugausfuhr, die von 1895 bis 1900 23 000 bis 60 000 t jährlich betragen hatte, wuchs 1901 auf 200 000 und 1902 auf 636 000 t. Diese große Ausfuhr, die auch infolge der rückgängigen Konjunktur notwendig war, wurde zwar zum Teil durch Amerika aufgenommen und machte soweit den reinen Werken in Deutschland keine Konkurrenz. Im übrigen aber erhielt das Ausland, in erster Reihe England und Belgien, durch die Schleudereexporte das Halbzeug als billigen Rohstoff für Fabrikate, gegen die die deutschen Halbzeugverbraucher konkurrieren mußten, während die Halbzeugwerke im Inland das Stabeisen billig verkaufen konnten, nachdem sie bereits an Kohle, Roheisen und Halbzeug genug verdient hatten, so daß es sich für sie nicht so sehr um einen neuen Gewinn beim Stabeisen handelte, als vielmehr um die Realisierung des in früheren Produktionsstadien erzielten Gewinnes im Wege des Verkaufes von Stabeisen. Die durch die Syndizierung gebotenen Vorteile und Gewinne waren also der Anreiz zu gewaltiger Ausdehnung der Erzeugung, die bei der rückgängigen Konjunktur zu Beginn des Jahrhunderts nur untergebracht werden konnte, indem sowohl der Export von Halbzeug forciert, als auch die Produktion seitens der gemischten Werke auf immer weitere Gebiete ausgedehnt wurde. Die gemischten Werke stellten trotzdem in Abrede, daß durch sie die reinen Werke bedrückt würden. Die Halbzeugpreise seien nicht zu hoch vom Standpunkt jener Stahlwerke, die ihre Kohle und zum Teil sogar das Roheisen kaufen müßten; und das Verlangen der reinen Werke sei unbillig, daß die gemischten Werke ihren Halbzeugpreisen nicht die Marktpreise dieser Rohstoffe zugrunde legen, sondern den in den früheren Produktionsstadien erzielten Gewinn, also den natürlichen Vorsprung des gemischten Betriebes, den reinen Werken opfern sollten.

Vorsprung des gemischten Betriebes. Über das Ausmaß des Vorsprunges des gemischten Betriebes vor dem reinen Walzwerksbetrieb wurde gelegentlich der kontradiktorischen Verhandlungen über die Stahlwerksverbände sehr viel debattiert, ohne daß indessen eine ziffermäßige Basis auch nur annähernd geschaffen wurde. Auch darüber wurde Klarheit nicht erzielt, wie weit dieser Vorsprung auf die natürlichen technischen und kommerziellen Vorteile des gemischten Betriebes zurückzuführen, wie weit er der Syndizierung zu-

zuschreiben sei. Die reinen Walzwerke behaupteten, daß der Vorsprung des gemischten Betriebes diesem die billigere Erzeugung nur der schweren Fabrikate ermögliche, während bei den verfeinerten Artikeln durch den sparsameren Betrieb der reinen Werke ein Teil der Vorzüge des gemischten Betriebes wettgemacht werde.

Jedenfalls sind aber die Vorteile des gemischten Betriebes von höchster Bedeutung. Sie sind kommerzieller und technischer Natur. Die gemischten Betriebe ersparen Zwischengewinne durch Fortfall des Ankaufes der Rohmaterialien — Erz, Kohle, Koks, Roheisen und Halbzeug. Sie sind unabhängig von den Preisschwankungen dieser Rohstoffe; geschützt gegen ihre unregelmäßige oder ungenügende Lieferung und gegen die Eventualität, daß ihnen die Rohstoffe, wie widerspenstigen Abnehmern nicht selten angedroht wurde, „rar“ gemacht oder gänzlich abgeschnitten würden. Der gemischte Betrieb genießt die Vorteile der Massenfabrication, wofern eben diese nicht durch eine zu große Vielseitigkeit der Erzeugung, namentlich auch durch ein zu reichhaltiges „Walzprogramm“ verringert oder völlig in Frage gestellt werden. Die gemischten Werke ersparen ferner die Frachtkosten, die die reinen Werke für den Bezug von Halbzeug zu zahlen haben. Vollständige lokale Betriebsvereinigung ist allerdings nur selten anzutreffen, weil Erze und Kohlen, die in England zum Teil in unmittelbarer Nähe vorkommen, in Deutschland sich zusammen kaum vorfinden. Die Hochöfen, die sich in den Erzrevieren befinden, müssen infolge dessen ihr Brennmaterial, jene in den Kohlenrevieren ihren Erzbedarf zuführen. Von der Roheisenproduktion angefangen kann aber die gesamte Erzeugung in vorteilhafter Weise lokal vereinigt sein. Der gemischte Betrieb bietet ferner abgesehen von geringeren Generalunkosten und abgesehen von der Verbilligung der Produktionskosten durch das bessere Zusammenarbeiten und die intensivere Ausnutzung der vorhandenen Kräfte wichtige technische Vorteile, auf die der auf Seite 10 u. 12 erwähnte Bericht des amerikanischen Commissioner of Corporations über die amerikanische Stahlindustrie auffallenderweise nur ganz nebenbei hinweist. Heymann veranschlagte — im Jahre 1904 — für ein großes kombiniertes Thomas- oder Bessemerwerk die Ersparnisse technischer Natur (wenn man 100 kg Koks gleich 100 kg Roheisen gleich 85 kg Rohstahl rechnet) auf 13,50 Mk. pro Tonne Rohstahl oder ca. 15 Mk. pro Tonne Fertigfabrikat, und zwar setzt sich diese Summe zusammen aus: 1 Mk. pro Tonne Koks für den Gasüberschuß bei der Kokerei, der für andere Betriebszweige Verwendung findet, 5 Mk. pro Tonne Roheisen für das direkte Konvertieren und 2,50 Mk. pro Tonne Rohstahl für

das Auswalzen in einer Hitze, indem das Roheisen flüssig vom Hochofen zum Konverterprozeß genommen und in einer Hitze zum fertigen Fabrikat ausgewalzt wird, während die reinen Walzwerke die Rohblöcke kalt beziehen müssen; ferner 4 Mark pro Tonne Rohstahl für die Verwertung der Hochofengase, die als Kraftquelle für die Stahl- und Walzwerke oder andere mit den Hochöfen verbundene Betriebe dienen.

Ein wichtiger Vorteil des gemischten Betriebes ist auch die größere Möglichkeit, die Produktion so einzurichten, wie sie sich am leichtesten unterbringen läßt. Diese Versicherung gegen die Konjunktur darf allerdings nicht überschätzt werden, da auch die beste Organisation keinen Bedarf schafft; und wo der Bedarf fehlt, ist der sogenannte Ausgleich in sich, auch wo es sich um ein in bezug auf die „Integration“ höchst entwickeltes Unternehmen handelt, unmöglich.

Das Monopol der gemischten Werke In ihrer Notlage bildeten die Halbmacht die reinen Werke schutzlos. zeugverbraucher im Jahre 1901 einen Schutzverband, der 42 Werke umfaßte; hauptsächlich reine Walzwerke, aber auch einige Martinstahlwerke, die den größten Teil ihres Stahlbedarfes aus eigenen Werken herstellten und den weiteren Bedarf vom Halbzeugverbande bezogen. Ihr jährlicher Verbrauch an Halbzeug betrug ca. 560 000 t, und schon daraus geht hervor, daß sie als Organisation der Abnehmer gegenüber der Organisation der Lieferanten nur eine recht schwache Position einnahmen. Die Bildung eines Stabeisenverbandes gemeinsam mit den Stahlwerken gelang nicht; durch immer weiteres Vordringen in das Gebiet der Verarbeitung engten vielmehr die Stahlwerke das Feld der reinen Werke immer mehr ein und gefährdeten deren Existenz. Die reinen Werke mußten also entweder in ihrem Rohstoffbezug sich unabhängig machen oder aber von den gemischten Werken sich absorbieren lassen. Denn wenn auch die Stahlwerke nicht, wie nach Heymann (Seite 154) behauptet wurde, systematisch auf die Vernichtung der reinen Werke hinarbeiteten, so mußte ihr beständiges Erweiterungsprogramm doch zu diesem Ziel führen. Die Kartellierung der gemischten Werke beschleunigte noch diesen Prozeß, weil sie die Über-Expansion beförderte und bei abfallender Konjunktur die Konkurrenz infolge dessen ungemein verschärfte.

Eine ganz ähnliche Position war es, die in der amerikanischen Stahlindustrie zur Bildung der Steel Corporation führte, nämlich die gegenseitige Drohung der Rohstoff- und der Fertigwarenfabrikanten: in ihr respektives Gebiet einzufallen. Diese Gefahr einer Verdoppelung der Produktion ließ sich nur durch die Vertrustung der einander

gegenüberstehenden Rohstoff- und Fabrikatproduzenten abwenden. Eben dieser Grund, nämlich die Produktion nicht noch mehr zu erhöhen, trug dazu bei, daß die Anregung: die reinen Walzwerke sollten durch Bau eines eigenen Stahlwerkes sich vom Halbzeugverband unabhängig machen, keinen Beifall fand. Zudem war die monopolistische Stellung des Halbzeugverbandes dadurch, daß er über die Rohstoffe verfügte, bereits so stark, daß an die Gründung eines Outsiderstahlwerkes auch aus diesem Grund nicht zu denken war. Diesbezüglich äußerte sich ein Vertreter der reinen Werke bei der Verhandlung über den Stahlwerksverband (S. 344): „In betreff des Stahlwerkes liegt die Sache so, daß in Deutschland effektiv keine guten Erzfelder mehr zu haben sind. Wenn wir gute Erzfelder bekommen könnten, ließe sich darüber sprechen; aber wo an guten Erzfeldern nichts vorhanden ist, kann man heute kein Stahlwerk bauen.“ Dieser Grund war aber allein nicht maßgebend. Auch die Werke des Stahlwerksverbandes bezogen und beziehen zum großen Teil ihre Erze aus dem Ausland, und an der Küste sind im Laufe der Zeit verschiedene unabhängige Outsider-Stahlwerke entstanden, die allerdings bisher besondere Bedeutung nicht erlangt haben¹⁾. Der Bau eines Stahlwerkes hätte aber auch Kohlenbesitz zur Voraussetzung gehabt, und auch diesbezüglich boten sich Schwierigkeiten: „Grund und Boden“, so schrieb Heymann (S. 261) schon vor neun Jahren, „ist in den Montanrevieren zum Teil überhaupt nicht mehr verfügbar, sonst nur zu enormen Preisen käuflich. Die Kohlenfelder sind in festen Händen. Was für die Kohle gilt, gilt auch für das Erz.“ Und bei Zöllner²⁾ heißt es: „In Kohlen aber sowohl als auch namentlich in Erz sind heute (d. i. 1907) in Deutschland die besseren Felder und Gruben bereits in festen Händen, d. h. hauptsächlich im Besitze der Stahlwerke oder ihnen befreundeter Konsortien.“ Nicht nur das Erz-, sondern auch das Kohlenmonopol stellte sich also einer Emanzipation der reinen Walzwerke in den Weg. Obendrein hätten von dem Bau eines gemeinsamen Stahlwerkes, ganz abgesehen von den Kosten, die auf mindestens 50 Mill. Mk. veranschlagt wurden, und abgesehen von dem damit verbundenen Risiko, die reinen Werke nur die kommerziellen, nicht aber auch die technischen Vorteile des gemischten Betriebes gehabt, da diese, wie ausgeführt, auf der lokalen

¹⁾ Das bedeutendste der Küstenwerke ist wohl das Eisenwerk Kraft bei Stettin. Dieses ist aber ein reines Hochofenwerk (1911: Roheisenproduktion 161 717 t). In der 1911 erworbenen Niederrheinischen Hütte in Duisburg wurden 1911 149 128 t Roheisen, 108 290 t Rohstahl, ferner Walzfabrikate etc. hergestellt.

²⁾ A. Zöllner, Eisenindustrie und Stahlwerksverband, 1907 (S. 120).

Vereinigung von Stahl- und Walzwerk beruhen. Durch den Bau von weniger kostspieligen Martinanlagen suchten sich aber einzelne reine Walzwerke von den Stahlwerken unabhängig zu machen.

5. Der Stahlwerksverband.

Gründung am 29. Februar 1904. Mit den Verhältnissen unter dem Halbzeugverband herrschte wenig Zufriedenheit. Außer diesem Verband bestand seit 1901 der aus zwei älteren Träger-Konventionen hervorgegangene Deutsche Trägerverband in Wiesbaden und seit 1886 die Deutsche Schienengemeinschaft und die Deutsche Schwellengemeinschaft. Auch die leichteren Walzwerkserzeugnisse waren zum Teil kartelliert. Es wurde aber trotzdem geklagt, daß der Verbandsschutz ungleichmäßig sei. Um nun für die Mängel des Halbzeugverbandes, der Ende 1903 ablief, Abhilfe zu schaffen und die Vorteile der Syndizierung der gesamten Eisenindustrie bis möglichst weit hinaus in die Verfeinerung gleichmäßig zuteil werden zu lassen, wurde am 29. Februar 1904 der Stahlwerksverband A.G. in Düsseldorf ins Leben gerufen. Der Halbzeugverband, der Trägerverband, die Schienen- und die Schwellengemeinschaftlich gingen in ihm auf.

Der Gründung des Stahlwerksverbandes lag, wie der Generaldirektor Kirdorf-Aachen bei den Verhandlungen über den Halbzeugverband (Seite 400) ausführte, die Idee zugrunde, möglichst sämtliche Fabrikate der Walzwerkindustrie der Syndizierung zuzuführen. Es sollten zwar nicht sämtliche Produkte direkt in seine Tätigkeit einbezogen werden; aber er sollte doch die Grundlage für die Errichtung auch solcher Verbände bilden, deren Arbeitsgebiet zunächst außerhalb des Bereichs seiner Wirksamkeit bleiben sollte, weil diese Verbände viele Werke umfassen würden, die als Abnehmer des Stahlwerksverbandes und weil sie nicht Produzenten von Rohstahl wären, in den Stahlwerksverband selbst nicht hineinpassen würden. — Das war ein Programm, das noch vor dem Zustandekommen des Stahlwerksverbandes geäußert wurde. Bei den Verhandlungen über diesen selbst¹⁾ erklärte der Direktor Schaltenbrand (Seite 236), bei der Gründung des Stahlwerksverbandes sei der Versuch gemacht worden, „die Vorteile der Konzentration, wie sie die Trusts bieten, zu genießen, ohne die Schäden gleichzeitig mit in den Kauf nehmen zu müssen.“ Es wurde ferner auf die Ersparnis unnützer Frachten durch zentrali-

¹⁾ Verhandlungen über die Stahlwerksverbände am 20. und 21. Juni 1905.

sierten Verkauf, die Vorteile der Arbeitsteilung durch Zusammenlegung der Aufträge verwiesen. In dieser Beziehung ist der § 29 des Syndikatsvertrages wichtig. Dort heißt es: „Die Vereinfachung der Fabrikation der einzelnen Stahlwerksbesitzer soll nach Möglichkeit angestrebt werden.“ Zu diesem Zweck ist ein Austausch von Gruppenbeteiligungsziffern seitens der Stahlwerksbesitzer gestattet.

Der eigentliche und Hauptzweck des Stahlwerksverbandes war aber, wie bei allen Syndikaten, die Hebung der Rentabilität, und zwar bei ihm im Wege der Bildung eines Monopols, das für die Produkte A. auch tatsächlich geschaffen wurde. Die monopolistische Grundlage des Stahlwerksverbandes kam auch in jener Bestimmung des Syndikatsvertrages (§ 50) zum Ausdruck, daß bei neu entstehendem inländischen Wettbewerb in Höhe von 5 % der im Verband vereinigten Rohstahlmengen A und B die Versammlung der Stahlwerksbesitzer mit einer Majorität von 75 % der in der Versammlung vertretenen Stimmen den Vertrag aufheben konnte. Bei neuer Konkurrenz von mehr als 5 % genügte zur Aufhebung des Vertrages die einfache Majorität. Anläßlich der Erneuerung des Syndikatsvertrages am 30. April 1907 wurden diese Bestimmungen noch verschärft. Schon bei neuem Wettbewerb von 2 % der gesamten im Verband vereinigten Rohstahlmengen A und B konnte die Versammlung der Stahlwerksbesitzer den Vertrag mit 75 % der abgegebenen Stimmen aufheben und bei neuem Wettbewerb von über 4 % mit einfacher Majorität.

Aus dem Syndikatsvertrag. Der Vertrag zwischen dem Stahlwerksverband und den Stahlwerksbesitzern umfaßte in seiner ursprünglichen Form die gesamte inländische Produktion der Stahlwerksbesitzer an Rohstahl, Halbzeug, Eisenbahn-Oberbaumaterial, Formeisen (Produkte A) und ihren gesamten Bezug an solchen Erzeugnissen, soweit dieselben zur Weiterverarbeitung in ihren eigenen Betrieben bestimmt waren und die daraus hergestellten Produkte durch den Verband verkauft wurden, ferner die gesamte inländische Produktion der Stahlwerksbesitzer von Stabeisen, Walzdraht, Grob- und Feiblechen, Röhren, Guß- und Schmiedestücken etc. (Produkte B). (§ 14.) — Die Produkte A sind syndiziert. Die Stahlwerksbesitzer verkaufen sie dem Verband und dieser übernimmt die Verpflichtung des Weiterverkaufes (§ 16). — Die Produkte B, die nur kontingentiert sind, werden nicht an den Verband verkauft, sondern jeder Stahlwerksbesitzer verkauft sie selbst oder durch andere Vereinigungen, denen er sich angeschlossen hat (§ 38). — Als Grundlage für die Beteiligung am Gesamt-

absatz gilt die mit jedem einzelnen Stahlwerksbesitzer bei Abschluß des Vertrages vereinbarte Rohstahlmenge, die sogenannte Hauptbeteiligung. Es gibt eine Hauptbeteiligung A und eine Hauptbeteiligung B (§ 22 u. § 39). — Die Hauptbeteiligung A ist in drei Gruppenbeteiligungen gegliedert, nämlich Rohstahl zum unmittelbaren Versandt und Halbzeug, ferner Eisenbahn-Oberbaumaterial und Formeisen (§ 23). Analog zerfällt die Hauptbeteiligungsziffer B in die in § 14 angegebenen fünf Gruppen (§ 39). — Der Verband hat die Aufgabe, mit allen Mitteln einen der Summe der Hauptbeteiligungsziffern A entsprechenden Absatz sich zu sichern und nach Möglichkeit auszudehnen (§ 24). — Vermag der Verband die vollen Absatzmengen nicht abzunehmen, so findet eine gleichmäßige prozentuale Verringerung sämtlicher Hauptbeteiligungsziffern A statt (§ 25). — Andererseits hat, wenn durch Erhöhung der Hauptbeteiligungsziffern A keine Abnahme-Einschränkung erforderlich wird, der Vorstand des Verbandes unter Angabe der zulässigen Erhöhung der Hauptbeteiligungsziffern A den Stahlwerksbesitzern davon Kenntnis zu geben. Die Erhöhungen treten aber dauernd nur in Kraft, wenn während drei auf einander folgender Monate in jedem Monat eine der Erhöhung entsprechende Produktion tatsächlich erreicht wird (§ 27). — Eine Vermehrung des Absatzes in den Produkten B ist den einzelnen Stahlwerksbesitzern nur durch Beschluß des Beirates gestattet (§ 41). — Für die Überschreitung der Absatzbeteiligung in B-Produkten ist eine Abgabe von 20 Mark pro Tonne Mehrabsatz an den Verband zu bezahlen, und zwar zugunsten jener Stahlwerksbesitzer, die hinter ihrer verhältnismäßigen Absatzbeteiligung zurückgeblieben sind (§ 42). — Zur Förderung des Exportes wurde die Bildung einer Rücklage vorgesehen, indem eine Abgabe für die von den Stahlwerksbesitzern bewirkten Lieferungen bis zu 3 % der Tabellenpreise (das sind die Preise der Preistabelle) erhoben wird (§ 44). — Die Preistabelle ist die Grundlage für die Preisabrechnung zwischen dem Verband und den Stahlwerksbesitzern für deren Lieferungen (§ 33). — Die Tabellenpreise sind ungefähr den Selbstkosten angepaßt. Der Verband zahlt den Werken monatlich für ihre Lieferungen auf Grund der Tabellenpreise. Der Aufschlag, den der Verband bei seinen Verkäufen über die Tabellenpreise hinaus erzielt, wird als sogenannte Tonnendividende den Werken vergütet. Eine vorläufige Abrechnung des Überschusses findet bei Begleichung der Monatsrechnungen statt. (Mit dem ursprünglichen Vertrag deckte sich in der Hauptsache auch jener von 1907.)

Der Stahlwerksverband trat mit Wirkung vom 1. März 1904 ins Leben und zwar zunächst für die Zeit bis einschließlich 30. Juni 1907 mit der Maßgabe, daß er für weitere fünf Jahre bis 30. Juni 1912 in

Geltung bleiben sollte, falls bis 31. Dezember 1906 kein Widerspruch erfolgte.

Bei Gründung traten dem Stahlwerksverband folgende 27 Gesellschaften bei:

1. 18 Mitglieder des Halbzeugverbandes.

Rheinland-Westfalen:

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1. Aachener Hüttenverein | 5. Gutehoffnungshütte |
| 2. Deutscher Kaiser | 6. Rheinische Stahlwerke |
| 3. Hoerder Hüttenverein | 7. Hasper Stahlwerk |
| 4. Hoesch | 8. Dortmunder Union |

Lothringen-Luxemburg:

- | | |
|------------------|-----------------------|
| 9. Düdelingen | 12. Aumetz-Friede |
| 10. Wendel & Co. | 13. Deutsch-Luxemburg |
| 11. Rombach | |

Saar:

- | | |
|---------------|--------------|
| 14. Dillingen | 17. Röchling |
| 15. Stumm | 18. Kraemer |
| 16. Burbach | |

2. 9 neue Mitglieder.

Rheinland-Westfalen:

- | | |
|--------------------|----------------------------|
| 1. Krupp | 3. Ges. für Stahlindustrie |
| 2. Bochumer Verein | 4. v. d. Zypen |

Zerstreute Werke:

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| 5. Peine | 7. Georg-Marien-Bergwerk |
| 6. Maximilianshütte | |

Oberschlesien:

- | | |
|---------------|------------------|
| 8. Laurahütte | 9. Friedenshütte |
|---------------|------------------|

Änderungen in bezug auf die Verbandsmitglieder. Von den 19 Mitgliedern des Halbzeugverbandes waren dem Stahlwerksverband bei seiner Gründung alle beigetreten, bis auf den Phönix, der sich erst einige Zeit hernach anschloß. Ferner traten dem Stahlwerksverband bei seiner Gründung neun neue Werke bei, so daß er also bei Beginn die oben angeführten 27 Mitglieder zählte. Noch im ersten Geschäftsjahr wurden außer dem Phönix die Kattowitzer A.-G. für Bergbau und Eisenhüttenbetrieb, die Sächsische Gußstahlfabrik in Döhlen und die Huldshinsky'schen Hüttenwerke Mitglieder. Diese 31 Werke sind in der Antwort des Stahlwerksverbandes

des auf den Fragebogen für die kontradiktorischen Verhandlungen über den Stahlwerksverband, die am 20. und 21. Juni 1905 stattfanden, angeführt. Es wurde dabei bemerkt, daß der Stahlwerksverband sämtliche inländischen Thomasstahlwerke sowie eine Reihe Martinstahlwerke umfaßte¹⁾.

Oberschlesischer Stahlwerksverband. Die ober Schlesischen Werke, zehn an Zahl, nämlich Laurahütte, Kattowitz, Huldshinsky, die Oberschlesische Eisenbahnbedarfs-A.-G. in Friedenshütte, die Oberschlesische Eisenindustrie A.-G., Bethlen-Falva, Bismarckhütte, A. Schönawa, Borsig und die Nordischen Elektrizitäts- und Stahlwerke A.-G. in Danzig traten am 1. Januar 1905 zum Oberschlesischen Stahlwerksverband zusammen, und zwar im Hinblick auf die vorläufige Dauer des Düsseldorfer Verbandes auf $2\frac{1}{2}$ Jahre bis 30. Juni 1907. Walzeisen inkl. Universaleisen und Grobbleche wurden als die für Oberschlesien besonders wichtigen Erzeugnisse voll syndiziert. Sie unterlagen nicht nur der Kontingentierung der Erzeugung, sondern auch der Alleinverwertung durch den Verband. Die übrigen Fertigfabrikate sowie die anderen in den Verband einbezogenen Produkte (nämlich Rohstahl und die Halb- und Fertigfabrikate daraus) wurden nur kontingentiert, aber vom Verband unabhängig verwertet. Von diesen ober Schlesischen Werken gehörten die Laurahütte und die Friedenshütte dem Stahlwerksverband seit Gründung an. Kattowitz und Huldshinsky traten ihm, wie erwähnt, noch während seines ersten Geschäftsjahres bei, und im zweiten Geschäftsjahr schlossen sich noch

¹⁾ Stahlproduktion (Flußstahl und Flußeisen) im deutschen Zollgebiet in 1000 Tonnen:

	insgesamt	davon Rohblöcke	
		im Converter	im offenen Herd

1900:	6646	4365	2146
1910:	13699	8202	5114
1911:	15019	8828	5783

Die Erzeugung im Converter hat sich demnach von 1900 bis 1911 etwas mehr als verdoppelt; die Erzeugung im offenen Herd (Siemens-Martin-Ofen) ist aber prozentmäßig noch viel stärker gewachsen. Die restliche Stahlproduktion entfällt auf Stahlform-Guss, Elektrostahl etc.

Von der Roheisenerzeugung des deutschen Zollgebietes, die nach dem Jahresbericht des Bergbau-Vereins für 1911 (II. Teil, Seite 16) übrigens nur vorläufig mit 15572000 Tonnen ausgewiesen wird (davon 13845000 Tonnen in Deutschland selbst und 1728000 in Luxemburg) entfielen 9789000 Tonnen auf Thomas-Roheisen, 377000 Tonnen auf Bessemer-Roheisen, 1590000 Tonnen auf Stahl- und Spiegeleisen, 3021000 Tonnen auf Giesserei-Roheisen und 677000 Tonnen auf Puddel-Roheisen. — Auf Seite 17 desselben Berichtes wird übrigens die Roheisengewinnung des deutschen Zollgebietes in 1911 nach Angabe des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller mit 15534223 Tonnen ausgewiesen.

weitere fünf von ihnen, nämlich die Oberschlesische Eisenindustrie, die Bismarckhütte, die von dieser bald darauf angekaufte Bethlen-Falva-Hütte, Borsig und Schönawa dem Düsseldorfer Verband für den Absatz ihrer Produkte A an. Damit hatte dieser fast die gesamte inländische Stahlproduktion in sich vereinigt.

Veränderungen im Mitgliederbestand. Am 30. April 1907 wurde der Stahlwerksverband mit Wirkung vom 1. April 1907 für die Zeit bis 30. Juni 1912 erneuert. Die Huldshinsky-Hüttenwerke, die in der Oberschlesischen Eisenbahnbedarfsgesellschaft, und der Hoerder Verein, der Ende 1906 in dem Phönix aufgegangen war, erschienen nicht mehr als Mitglieder, und an die Stelle des Aachener Hüttenvereins trat die Gelsenkirchener Bergwerksgesellschaft, die jenen zu Beginn 1907 in sich aufgenommen hatte. Als neues Mitglied waren dem neuen Verband die Westfälischen Stahlwerke beigetreten, und auch die Rodinger Hochofenwerke der belgischen Société anonyme d'Ougrée-Marihay wurden als Mitglied aufgenommen, sobald sie zur Stahlproduktion übergegangen sein würden. Ihr Beitritt erfolgte im August 1907. Da der Oberschlesische Stahlwerksverband nicht erneuert werden konnte, traten die Laurahütte, die Oberschlesische Eisenindustrie, die Friedenshütte und Kattowitz dem Verband bei; die drei letzteren schlossen sich als Oberschlesische Stahlwerksgesellschaft zu einer Gruppe zusammen. Borsig, Schönawa und die Bismarckhütte gehörten dem neuen Verband nicht mehr an.

Im Laufe des Geschäftsjahres 1907/08 wurden noch die Ostdeutschen Stahlwerke in Danzig, die Nachfolger der Nordischen Elektrizitätswerke, in den Verband aufgenommen, die indessen bald darauf den Betrieb einstellen mußten. Weiterhin verschwanden als selbständige Mitglieder des Stahlwerksverbandes die Dortmunder Union und die Rümelingen und St. Ingberter Hochöfen (Kraemer) durch die im Jahre 1910 erfolgte Fusion, resp. durch die in 1911 abgeschlossene Interessengemeinschaft mit Deutsch-Luxemburg. Burbach und Düdelingen bildeten 1911 gemeinsam mit der Eicher Hütte Le Gallais Metz & Co. eine neue Gesellschaft, die Ver. Hüttenwerke Burbach-Eich-Düdelingen, die die Stelle der zwei erstgenannten Werke im Verband einnahm. Bei der Verlängerung des Stahlwerksverbandes, die am 1. Mai 1912 für fünf Jahre, bis Ende Juni 1917, aber nur für die Produkte A erfolgte, schieden die Westfälischen Stahlwerke aus. Hingegen trat die Bismarckhütte wieder dem Verbands bei, so daß also dieser nach all diesen Änderungen, falls man den Bochumer Verein und die ihm gehörige Gesellschaft für Stahlindustrie zusammenrechnet, 28 Mitglieder zählt.

Die Mitglieder des Stahlwerksverbandes und ihre Beteiligungsziffern (in Tonnen, Rohstahlgewicht) bei der Gründung am 1. März 1904 und bei der Erneuerung am 1. April 1907 und 1. Juli 1912:

	1. März 1904 ¹⁾			1. April 1907			1. Juli 1912 ²⁾ A
	A	B	A u. B	A	B	A u. B	
1. Gelsenkirchener Bergw. A.G.				283604	225000	508604	275504
Aachener Hütt.-Akt.-Verein	213900	119068	332968				
2. Eisen- u. Stahlwerk Hoesch	151731	169301	321032	170990	283519	454509	170990
3. Deutscher Kaiser u. Thyssen & Co.	285000	409178	694178	355000	619325	974325	355595
4. Gutehoffnungshütte	202270	205780	408050	289580	296419	585999	281561
5. Hasper Eisen- u. Stahlwerk	25104	75556	100660	55883	118429	174312	55883
6. Phonix				430454	699177	1129631	460454
Hörder Bergw.- u. Hüttenv.	250000	174661	424661				
7. Rheinische Stahlwerke . . .	251400	133600	385000	273305	216000	489305	271410
8. Fried. Krupp	234000	222000	456000	526827	450090	976917	525827
9. Zypen und Wissen	23200	46800	70000	39355	68145	107500	39355
10. Bochumer Verein	143000	90524	306024	205503	130454	335957	205503
Ges. für Stahlindustrie . . .	72500			69200	90800	160000	
Westfälische Stahlwerke . . .							
11. Gebrüder Stumm	172000	120761	292761	247192	168148	415340	262808
12. Dillingen	90600	96996	187596	124009	134560	258569	104009
13. Röchling	192000	100761	292761	253545	161795	415340	261869
14. Burbach-Eich-Düdelingen . .							521474
Burbach	194000	98761	292761	257474	157866	415340	
Düdelingen	191288	20000	211288	222000	23000	245000	
15. Deutsch-Luxemburg	148932	70000	218932	251463	105000	356463	569763
Dortmunder Union	229000	104000	333000	272319	164177	436496	
Rümelingen				53867	78804	132671	
Kraemer	40000	60000	100000				
16. Aumetz-Friede	209900	30000	239900	302424	80000	382424	247271
17. Rombach	340700	38000	378700	348472	181000	529472	348472
18. de Wendel & Co.	248400	211600	460000	277000	345000	622000	346200
19. Rodingen							113225
20. Peine-Ilsede	165000	87517	252517	208286	132648	340934	208286
21. Georg-Marienhütte	61500	13500	75000	90500	54500	145000	90500
22. Sachs. Gußstahlf. Döhlen . .				38638	35400	74038	26638
23. Maxhütte	108800	55000	163800	137194	77152	214346	177494
24. Laurahütte				88660	234465	323125	94660
25. Friedenshütte	140000	335000	475000				229340
Huldschinsky				181340	486660	668000	
26. Kattowitz							
27. Oberschl. Eisenindustrie . .							
28. Bismarckhütte							
	4384225	3088364	7472589	6054084	5817533	11871617	6244151

¹⁾ Im Anlageband zur Denkschrift über das Kartellwesen (Reichstag, II. Session 1905/06) sind in einer Tabelle der Beteiligungsziffern des Stahlwerksverbandes 31 Werke

Bei der Gründung des Stahlwerksverbandes hatten die größte Beteiligung Deutscher Kaiser und Thyssen & Co. Weiter folgten die Laurahütte und Friedenshütte zusammen, Wendel und Krupp. Diese hatten auch die größte B-Beteiligung, während in bezug auf die A-Produkte Rombach an erster Stelle stand. Am 1. April 1907 war der Phönix an die erste Stelle getreten, der allein eine Beteiligung von über 1 Mill. hatte. Sodann folgten Krupp, Thyssen und Wendel. Am 1. April 1911 stand der Phönix mit 1,33 Mill. Tonnen wieder weit an der Spitze. Thyssen folgte mit 983 000 Tonnen, Krupp diesmal erst an dritter Stelle mit 977 000 Tonnen, während der Deutsch-Luxemburg-Konzern mit 793 000 Tonnen an vierter Stelle vor Wendel & Co. stand. Am 1. Juli 1912 hatten die größten Quoten Deutsch-Luxemburg, Krupp, Burbach-Eich-Düdelingen und Phönix. Bei diesen Verschreibungen ist aber nicht zu vergessen, daß nur mehr die A-Produkte syndiziert sind.

Versandt des Stahlwerksverbandes in Produkten A (in Tonnen Rohstahlgewicht)

(Diese Zahlen, die den Jahresberichten des Stahlwerkverbandes entnommen sind, beziehen sich für 1904/05 auf die dreizehn Monate vom 1. März 1904 bis 31. März 1905, weiterhin für die Jahre bis 31. März.)

	Halbzeug	davon: im Inland	Eisenbahn- oberbau- material	Formeisen	Summe A
1904/05 . . .	1 775 002	1 180 924*)	1 542 468	1 677 182	4 994 652
1905/06 . . .	1 996 779	1 449 861	1 735 344	1 739 715	5 471 838
1906/07 . . .	1 795 328	1 464 449	2 033 237	1 928 232	5 756 797
1907/08 . . .	1 456 445	1 187 585	2 368 658	1 601 895	5 426 998
1908/09 . . .	1 417 852	903 597	1 980 225	1 403 921	4 801 998
1909/10 . . .	1 572 977	1 038 176	1 753 933	1 690 303	5 017 213
1910/11 . . .	1 557 262	982 274	2 010 892	1 769 529	5 337 683
1911/12 . . .	1 818 501	1 096 829	2 161 119	2 018 642	5 998 262

*) Für zwölf Monate bis 31. März 1905.

angeführt, nämlich (außer den obigen 27 mit Beteiligung vom 1. März 1904 angeführten; Bochumer Verein und Gesellschaft für Stahlindustrie, ferner Laurahütte und Friedenshütte mit je einer Beteiligungsziffer) noch Phönix (A 166 000 und B 349 870), Kattowitz (A 25 000, B —), Hulschinsky (A 15 000, B —), die Sachs. Gußstahlf. Döhlen (A 24 000, B 23 500); alle 31 zusammen A 465 868, B 353 726, A und B zusammen 819 595 Tonnen. Bei der Differenz hinsichtlich der Gesamt-Beteiligung im Vergleich zum 1. März 1904 ist zu berücksichtigen, daß in der Zwischenzeit bei den in der Tabelle angeführten Werken mehrfach Erhöhungen stattgefunden hatten.

*) Gelsenkirchen und Thyssen erhielten je 100 000 t, Burbach-Eich-Düdelingen 62 500 t in der obigen Liste nicht eingerechnete Zusatzbeteiligungen für die Zeit nach Inbetriebsetzung der Walzwerke, für die ihnen dieser Quoten-Zuwachs bewilligt wurde. Mit dieser Zusatzbeteiligung wird Burbach-Eich-Düdelingen die größte Beteiligungsziffer haben.

Anteil des Inlandsabsatzes und des Exportes am Versandt (in Prozent):

		1904/05	1905/06	1906/07	1907/08	1908/09	1909/10	1910/11	1911/12
Halbzeug	Inland:	71,86	72,61	81,57	81,54	63,73	66	63,08	60,31
	Export:	28,14	27,39	18,43	18,46	36,27	34	36,92	39,69
Eisenbahnmaterial	Inland:	74,42	66,73	67,06	68,58	71,75	65,53	55,92	62,81
	Export:	25,58	33,27	32,94	31,42	28,25	34,47	44,08	37,19
Formeisen	Inland:	77,07	73,27	74,44	73,42	77,53	76,54	74,36	74,39
	Export:	22,93	26,73	25,56	26,58	22,47	23,46	25,64	25,61

Beteiligungsziffern (in Tonnen Rohstahlgewicht):

	Halbzeug	Eisenbahnmaterial	Formeisen	Summe A
1904/05	1 614 692	1 825 893	1 558 158	4 998 743
1905/06	1 641 289	1 798 005	1 574 727	5 014 021
1906/07	1 888 490	2 092 980	1 865 637	5 847 107
1907/08	1 405 253	2 383 533	2 307 307	6 096 093
1908/09	1 388 672	2 412 238	2 367 463	6 168 373
1909/10	1 370 392	2 411 628	2 401 146	6 183 166
1910/11	1 397 476	2 420 122	2 421 483	6 239 081
1911/12	1 419 893	2 429 122	2 421 483	6 270 498

Der Versandt überschreitet die Beteiligungsziffern (+) oder blieb hinter ihnen zurück (—) um die nachstehenden Mengen (in t) und in Prozent:

	1904/05	1905/06	1906/07	1907/08	1908/09	1909/10	1910/11	1911/12
Halbzeug	160 310	355 490	93 162	51 192	29 180	202 585	159 786	398 608
	+ 9,93	+ 21,66	— 4,93	+ 3,64	+ 2,10	+ 14,78	+ 11,43	+ 28,07
Eisenbahnmaterial	283 425	62 661	59 743	14 875	432 013	657 695	409 230	268 003
	— 15,52	— 3,49	— 2,85	— 0,62	— 17,91	— 27,27	— 16,91	— 11,03
Formeisen	119 024	164 988	62 595	705 412	963 542	710 843	651 954	402 841
	+ 7,65	+ 10,48	+ 3,35	— 30,57	— 40,70	— 29,61	— 26,92	— 16,04
Summe A	4 091	457 817	90 310	669 095	1 366 375	1 165 953	901 398	272 236
	— 0,01	+ 9,13	— 1,54	— 10,97	— 22,15	— 18,89	— 14,45	— 4,34

Während also der Versandt der A-Produkte von 1905/06, der ersten zwölf-Monate-Periode, bis 1911/12 um ca. $\frac{1}{2}$ Million auf 6 Mill. Tonnen anwuchs, und die A-Beteiligung in der gleichen Zeit noch eine stärkere Erhöhung erfuhr, ging der Halbzeugversandt in der gleichen Periode zurück; der Halbzeugversandt nach dem Inland und die Halbzeug-Beteiligungsziffern erfuhren sogar eine sehr starke Abnahme. Das Halbzeug verliert für den Stahlwerksverband fortwährend an Bedeutung, infolge des beständigen Verschmelzungsprozesses zwischen Stahlwerken und Halbzeugverbrauchern, und weil auch sonst

die Stahlwerke durch Ausbau nach der Richtung der Verfeinerung ihr Halbzeug immer mehr selbst verarbeiten. Während aber die Steel-Corporation über die als B bezeichneten Produkte nicht hinausging, hat dies ein Teil der großen deutschen Stahlwerke um so weniger unterlassen, als diese Gebiete in der Regel nicht kartelliert sind, und daher eine Gegenwehr der so von ihren eigenen Lieferanten zurückgedrängten Abnehmer nicht zu organisieren und zu befürchten war. Die Stahlwerke gingen in bezug auf die Verfeinerung ihrer Materialien so weit, als dies mit dem Massenbetrieb zu vereinigen ist, so daß also nur Spezialitäten und andere für die Großproduktion nicht geeignete Artikel den kleineren Werken unbestritten verblieben. Wie sehr der gemischte Betrieb seit Gründung des Stahlwerksverbandes Fortschritte gemacht hat und der reine Walzwerksbetrieb zurückgedrängt worden ist, das geht daraus hervor, daß der Inlandsabsatz von Halbzeug, also jener an die reinen Walzwerke, im Jahre 1911/12 trotz günstiger Konjunktur wesentlich geringer war als im Jahr 1905/06. Der Anteil des Inlandes am Halbzeugabsatz des Stahlwerksverbandes belief sich im Jahre 1911/12 auf 60,31 % und war prozentmäßig am kleinsten seit seinem Bestand. Während zur Zeit der Hochkonjunktur 1906/07 und 1907/08 nur etwas über 18 % des gesamten Halbzeugabsatzes nach dem Ausland ging, belief sich der Anteil des Exportes 1911/12 auf 39,69 %. Der Halbzeugexport war 1911/12 allerdings nicht nur prozentmäßig, sondern auch absolut am größten. Es erklärt sich dies aus der großen Aufnahmefähigkeit der Länder, die Halbzeug in Deutschland kaufen. Das sind vornehmlich England und Belgien. Der prozentmäßig, aber auch absolut so geringe Halbzeugversandt in 1911/12 nach dem Inland zeigt, daß der Kreis der Halbzeugverbraucher sich immer mehr verengt.

Der Versandt von Eisenbahnmaterial blieb 1911/12 gegen 1907/08 noch zurück, der Versandt von Formeisen war aber 1911/12 am größten seit Bestand des Verbandes. Der Anteil des Exportes am Absatz von Eisenbahnmaterial blieb in 1911/12 gegen 1910/11 zurück, doch ist im allgemeinen seit Gründung des Stahlwerksverbandes eine starke Zunahme der Ausfuhr zu konstatieren. Der Anteil des Exportes von Formeisen wuchs viel langsamer als beim Eisenbahnmaterial.

Während der Halbzeugversandt mit Ausnahme von 1906/07 die Beteiligungsziffern stets überschritt, und zwar 1911/12 in sehr bedeutendem Maße, blieb der Versandt von Eisenbahnmaterial stets und jener von Formeisen in den letzten fünf Jahren jedes Mal hinter den Beteiligungsziffern zurück.

Was den Versandt von B. Produkten betrifft, der nur bis Ende April 1912 bekanntgegeben wurde, so geht aus der nachstehenden Zu-

sammenstellung hervor, daß dieser in den drei Kalenderjahren 1909 bis 1911 jedesmal größer war als der Versandt von A. Produkten. Der Inlandsabsatz von Halbzeug belief sich 1911/12 auf ca. 1,1 Mill. Tonnen, das ist nicht einmal 10 % des Versandtes von A- und B-Produkten zusammen. Darin drückt sich der geringe Anteil der reinen Werke an der Verarbeitung der Stahlproduktion aus.

Versandt des Stahlwerksverbandes in Millionen
Tonnen (Rohstahlgewicht):

Produkte A:	1912:	1911:	1910:	1909:
Halbzeug	1,92	1,74	1,52	1,50
Eisenbahn-Oberbaumaterial .	2,35	2,09	1,88	1,85
Formeisen	2,18	1,98	1,80	1,61
	6,45	5,81	5,20	4,96
Produkte B:				
Stabeisen		3,71	3,38	2,90
Bleche		1,11	0,98	0,88
Walzdraht		0,80	0,73	0,67
Gußstücke		0,57	0,53	0,48
Röhren		0,19	0,13	0,09
		6,38	5,75	5,02

Der gemischte Betrieb im Stahlwerksverband. Der gemischte Betrieb hat bei den dem Stahlwerksverband angehörigen Werken gegenüber der Zeit des Halbzeugverbandes noch weitere Fortschritte gemacht und dadurch deren Position noch weiter gestärkt. Von den 31 Werken, die dem Stahlwerksverband 1905 angehörten, förderten nach dem Bericht, mit dem der Stahlwerksverband den Fragebogen der Regierung zur Kartell-Enquete beantwortete, 17 Werke Kohlen, 25 Werke Eisenerze und 27 stellten Roheisen selbst her. Es wurde zwar hinzugefügt, daß die meisten von ihnen Koks- oder Roheisen zukaufen müßten; das hängt aber zum Teil wohl damit zusammen, daß eine völlige Anpassung der Rohstoffversorgung an den wechselnden und zur Zeit guter Beschäftigung stark ansteigenden Bedarf der Verfeinerungswerke überhaupt nur schwer zu erzielen ist. Zweifellos war aber die „Autarkie“, die „Integration“ innerhalb der Stahlwerksverbandswerke bereits damals in hohem Maße durchgeführt. Wurden so die einzelnen Verbandswerke durch rationellen Ausbau immer mehr in sich geschlossene Gebilde, so hatte resp. hat der Verband selbst für seine A-Produkte ein beinahe vollständiges Monopol, und die außenstehenden Martinwerke konnten ihm eine stärker fühlbare Konkurrenz nicht bereiten.

Trotzdem übernahm der Stahlwerksverband von seinem Vorgänger, dem Halbzeugverband, das Aufgeld, beziehungsweise das Strafgeld von 5 Mark pro Tonne bei Lieferungen an Abnehmer, die ihren Halbzeugbedarf nicht ausschließlich bei ihm, sondern zum Teil auch bei den Martinwerken deckten.

Wiederkehrende Klagen. Die Organisation des Stahlwerksverbandes entsprach übrigens dem ursprünglichen Programm und auch den Erwartungen nicht. Nur die Produkte A wurden in ein straffes Kartell gebracht. Die für diese Produkte bereits vorhanden gewesenen Verbände — Halbzeugverband, Trägerverband, Schienen- und Schwellegemeinschaft — konnten, wie der Stahlwerksverband in seinem erwähnten Berichte ausführte, leichter zu einem Ganzen vereinigt werden, da sie nur eine beschränkte Anzahl von großen gemischten Werken umfaßten, deren wirtschaftliche und Produktions-Verhältnisse eine gewisse Gleichartigkeit zeigten. Die für die Produkte B angestrebte Syndizierung ließ sich nicht durchführen, und zwar weil der seitens des Stahlwerksverbandes als notwendig erklärte Anschluß der Martinwerke und die Vereinbarung mit den reinen Walzwerken nicht zustande kam. Der Stahlwerksverband ließ es zwar an Bemühungen zur Bildung eines Stabeisenverbandes nicht fehlen; die reinen Walzwerke brachten aber diesen Bestrebungen Mißtrauen entgegen, wohl weil der Stahlwerksverband von ihnen zu große Konzessionen verlangte. Überhaupt hatte sich das Verhältnis der Stahlwerke zu den reinen Walzwerken nicht im geringsten gebessert. Alle die Klagen, die auf der Halbzeug-Enquete des Langen und Breiten vorgebracht worden waren, über zu hohe Halbzeugpreise, über Druck auf die Stabeisenpreise, über das fortgesetzte Vordringen der gemischten Werke in das Gebiet der Verfeinerung, und auch die Klagen in bezug auf das Exportgeschäft kehrten bei den Verhandlungen über den Stahlwerksverband — 1½ Jahre nach den Verhandlungen über den Halbzeugverband — ganz genau wieder. Die reinen Walzwerke behaupteten sogar, daß sich ihre Situation seither noch verschlechtert habe. Der Halbzeugverband hatte die Ausfuhr nicht in seiner Hand gehabt. Sie war unter ihm frei und das führte dazu, daß die deutschen Stahlwerke im Ausland sich gegenseitig Konkurrenz bereiteten. Der Schleuder-Export seitens der einzelnen Werke hatte nach Bildung des Stahlwerksverbandes wohl aufgehört, nicht aber auch die billigen Exporte seitens des Verbandes. Auch die Bedingungen, an die die Bewilligung von Ausfuhrvergütungen geknüpft wurde, wurden bemängelt. Schon der Halbzeug-Verband hatte Umlagen zur Bestreitung von Ausfuhrvergütungen vorgesehen, und er begründete gemeinsam mit dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat, dem Roheisensyndi-

kat zu Düsseldorf und dem Deutschen Trägerverband im Jahre 1902 eine Abrechnungsstelle für die Ausfuhr mit dem Sitze in Düsseldorf, zum Zwecke der gemeinsamen Abrechnung der Ausfuhrvergütung, die diese Verbände ihren Abnehmern bewilligten. Ausfuhrvergütung wurde von den genannten Verbänden nur gewährt für bei ihnen „direkt gekauft und bezogenes Material, soweit solches zu ausgeführten, nachgewiesenermaßen notleidenden Erzeugnissen Verwendung gefunden hat.“ Der Halbzeugverband knüpfte überdies an die Gewährung der Ausfuhrvergütung die Bedingung, daß die betreffenden Werke während des Genusses der Ausfuhrvergütung keinerlei Halbzeug von Outsider-Werken kauften. Dem Stahlwerksverband, dem Nachfolger des Halbzeug- und Trägerverbandes auch bei der Abrechnungsstelle, wurde auch zum Vorwurf gemacht, daß er Vergütungen, respektive Vorzugspreise für den Export nur im Verbandsverkehr gewährte. Der Stahlwerksverband wollte damit die weiterverarbeitenden Industrien zur Syndikatsidee erziehen und sie auf diesem Weg mit mehr minder sanftem Druck veranlassen, sich auch ihrerseits zu Kartellen zusammenzuschließen. Diese Methode galt dem Stahlwerksverband noch für sehr konzilient; denn er hätte ja, wie der Direktor Schaltenbrand bei den kontradiktorischen Verhandlungen (Seite 368) meinte, die Material-Lieferung überhaupt auf die Werke beschränken können, die einem Verbands beitreten. Die Schwierigkeiten der Verbandsbildung für die Fertigwarenindustrien angesichts der zahlreichen kleinen, zum Teil auch weithin zerstreuten Betriebe, ferner angesichts der verschiedenen Qualitäten etc. waren aber so groß, daß Verbände nur schwer zustande kamen und die Weiterverarbeiter daher der Vorzugspreise für den Export vielfach nicht teilhaft wurden. Auch der Nachweis der Notlage, von dem die Bewilligung der Ausfuhrvergütung abhängig gemacht wurde, wurde bemängelt. Die Mißstimmung war umso größer, als die Verfeinerungsindustrie die Ausfuhrvergütung als ihr Recht in Anspruch nehmen zu können glaubte, als teilweise Rückerstattung der Vorteile, die der Stahlwerksverband durch seine monopolistische zollgeschützte Position genoß.

Stagnation des Verbandswesens unter dem Stahlwerksverband. Im Gegensatz zu dem intensiven Konzentrationsprozeß, der namentlich seit der Erneuerung des Kohlensyndikats und der Bildung des Stahlwerksverbandes, also seit 1904 eingesetzt hatte, haben sich die Hoffnungen, die man auf den Stahlwerksverband in bezug auf die Verbandsbildung geknüpft hatte, nicht erfüllt. Eine durchgreifende und allgemeine Verbandsbildung kam nicht zustande; im Gegenteil hörte die Mehrzahl der wichtigen Verbände zu bestehen auf, und der Stahlwerksverband selbst wurde 1912 nur mehr als ein Rumpfverband erneuert. Was 1912 vom

Stahlwerksverband verschwand, nämlich die Kontingentierung der B-Produkte, war ja vom Standpunkt der Kartellidee eben deshalb nicht übermäßig wertvoll, weil sie als Basis für die angestrebte Verbandsbildung in der Verfeinerungsindustrie sich nicht als genügend tragfähig erwiesen hatte. Wenn nun auch an die Stelle eines Generalkartells der B-Produkte Einzelverbände treten können, so ist die Beseitigung der B-Syndizierung doch zweifellos ein Rückschritt auf dem Gebiete des Syndikatswesens, und daß auch die Hoffnungen bezüglich einer Neubelebung der Einzelverbände nicht übermäßig hoch veranschlagt werden dürfen, geht daraus hervor, daß von diesen nur sehr wenige am Leben geblieben sind.

Andererseits ist nicht zu übersehen, daß das Entstehen und die Ausdehnung der einzelnen Riesenwerke die Verbände (vom Standpunkt der Beseitigung der Konkurrenz) nicht überflüssig gemacht hat; hat ja auch die Steel Corporation für die amerikanische Stahlindustrie, weil offene und ausdrückliche Vereinbarungen über Preise und Absatzgebiet verboten sind, im Wege der Gary-Diners einen Modus vivendi ohne verheerende Konkurrenzkämpfe zu schaffen versucht. Aber auch diese bloße Möglichkeit zu gegenseitiger Information ohne bindende Abmachungen wurde von der Regierung als ungesetzlich verfolgt, und darin zeigen sich der außerordentliche Abstand in der Behandlung der Kartellfrage in Deutschland und Amerika und die enormen Vorteile, die die deutsche Industrie in dieser Hinsicht genießt. In der deutschen Industrie, wo das Kartellprinzip so hoch gehalten wird, sollte die Möglichkeit einer Verständigung vorhanden sein. Trotzdem hat die Vielfältigkeit und Zersplitterung der Interessen über den Kartellgedanken bei der Erneuerung des Stahlwerksverbandes im Jahre 1912 wenigstens vorläufig gesiegt.

Die Ursache dieses übrigens wahrscheinlich nur temporären Stagnierens der Kartellidee in der deutschen Stahlindustrie ist darin zu suchen, daß eine Gemeinsamkeit der Interessen aller Teilnehmer des Stahlwerksverbandes wohl vorhanden ist, soweit es sich um die Stellungnahme gegen Dritte, also die Konkurrenz und den Konsum handelt; daß aber eine Gemeinsamkeit der Interessen der einzelnen Teilnehmer unter einander absolut nicht besteht und noch viel weniger erzielt werden könnte, wenn man auch die reinen Werke in den Stahlwerksverband hätte einbeziehen wollen. Das war das ursprüngliche Programm. Damals glaubte man noch an die Mittelstandspolitik der Kartelle in der Eisenindustrie. Schon von Anbeginn an erwies sich dieses Programm aber als undurchführbar, und man ließ die kleinen reinen Werke draußen in der Kälte der Syndikatslosigkeit. Auch unter den Teilnehmern am Syndikat gibt es in bezug auf ihre wirt-

schaftliche Bedeutung ganz außerordentliche Unterschiede. Der Prozeß der Vertrustung hat aber seit Gründung des Stahlwerksverbandes unablässig Fortschritte gemacht, und nur soweit diese Trusts Syndikate dulden oder vielmehr brauchen, wird für die Syndikate Raum zur Betätigung vorhanden sein. Sie sind Diener und Hilfsmittel der industriellen Riesenbetriebe, nicht Stützen des industriellen Mittelstandes, wobei übrigens auch die in bezug auf Kapitalmacht und Produktion nicht ganz im Vordergrund stehenden Werke sich genügend betätigen und gut prosperieren können. Dem Präsidenten der Steel Corporation Gary gelang es ja auch, in der amerikanischen Eisenindustrie eine jahrelange Harmonie und Zusammenarbeit der Werke herbeizuführen, bis diese Politik der Mäßigung sowohl der Konkurrenz, wie dem Konsum gegenüber durch die Regierungspolitik gestört wurde. Der Stahltrust hat aber von seiner Riesenmacht gegen die anderen Werke viel weniger Gebrauch gemacht als die Großen in der deutschen Stahlindustrie, die die Kleinen ungleich rücksichtsloser an die Wand drückten¹⁾.

Grenzen Übrigens stand auch die Verfassung der meisten Ver-
des Cartellprinzips. bände mit dem Kartellprinzip in Widerspruch. Wird das Kartellprinzip strikt und logisch durchgeführt, treten daher die Kartellgenossen nicht nur Dritten, also Outsider-Produzenten und dem Konsum geschlossen entgegen, sondern soll auch unter ihnen selbst die Konkurrenz streng ausgeschlossen sein, dann wirkt die Kartellidee ungemein rückständig und schädlich. Dann tritt die Verknöcherung und Versteinerung, zu der das Kartellprinzip führen muß, besonders klar zutage, und ein streng logisch durchgedachtes und durchgeführtes Kartell negiert sich selbst und ist existenzunfähig. Kartelle als Gesellschaften von beati possidentes sind in ihrem Streben, neue Außen-seiterkonkurrenz nicht aufkommen zu lassen, stets einig. Wie aber der natürliche Zuwachs des Bedarfes unter den Teilnehmern aufgeteilt werden soll, dafür ist ein annehmbares Rezept bisher nicht gegeben worden. Und da sich die Teilnehmer nur für die Kartelldauer Beschränkungen unterwerfen, so bewirken die Kartelle und zwar ganz besonders die kurzfristigen in direktem Gegensatz zu ihrem Programm der Milderung und Ausschaltung des gegenseitigen Wettbewerbes eine Verschärfung desselben, die sich in der sogenannten Quotenjagd äußert, während der durch die Kartelle hochgehaltene

¹⁾ „It has been the most reasonable and fair competition“ äußerte sich Topping von der Republic Iron & Steel im Januar 1913 vor der „Kommission für Wege und Mittel“ (bei Beratung der Zolltarif-Revision) über die Konkurrenz der Steel Corp. (Vgl. auch Seite 39.)

Preisstand die Outsider-Konkurrenz heranzüchtet, wofern nicht etwa durch vollständige Monopolisierung der Produktionsmittel eine solche Konkurrenz unmöglich gemacht ist.

Kann also ein Syndikat abgesehen von dem Ausnahmefall der vollkommenen Monopolisierung der Produktionsmittel neu entstehende Konkurrenz nicht verhindern, noch dem Wettbewerb unter seinen Mitgliedern überhaupt vorbeugen, kann es nicht verhindern, daß jeder Kartellgenosse in seinem eigenen Interesse arbeitet, so versteht es sich von selbst, daß die Kartellgenossen die Möglichkeit für eine solche Betätigung sich offen zu halten suchen, um nicht ihre ganze Entwicklung, ihr Wohl und Wehe dem Syndikat allein zu überlassen.

Naturngemäß suchen sie sich daher nicht für ihre ganze Produktion zu binden. Die syndizierte Produktion ist ihnen willkommen als Sicherung eines bestimmten Verdienstes; aber sie wollen gleichzeitig sich die Möglichkeit der Expansion vorbehalten und verzichten daher nicht gern und nicht vollständig auf die Bewegungsfreiheit, auf die Möglichkeit der Ausnützung ihrer vollen Produktionsfähigkeit und deren Erhöhung, unabhängig vom Syndikat. Für diesen nicht syndizierten Teil ihrer Produktion bringen also die Syndikatswerke das Konkurrenzprinzip um so schärfer zur Geltung, natürlich auf Kosten Dritter, und ohne Bedenken, daß die Produktion auf diese Art ohne Rücksicht auf den Bedarf ansteigt. Während es also angeblich die Aufgabe der Syndikate ist, die Produktion dem Bedarf anzupassen, ist es tatsächlich sehr oft, wenn auch nicht ein offenes und ausdrückliches Ziel, so doch eine wesentliche Folgewirkung ihres Programms, daß ihr Streben hauptsächlich darauf gerichtet sein muß, die von ihnen verschuldete Überproduktion in für ihre Mitglieder möglichst unschädliche Bahnen zu lenken. Das ist also zunächst in die Bahnen des Exportes, und damit ist alle Welt einverstanden, und erst dann wird diese Kartellpolitik getadelt, wenn auch die inländische nicht kartellierte Produktion darunter leidet.

Wo immer möglich, suchen die einem Syndikat angehörigen Werke syndikatsfreie Produktion sich vorzubehalten. Und wo eine solche vorhanden war, warfen sie sich immer mit Nachdruck auf sie. In der ersten Zeit des Roheisensyndikates, beim Halbzeugverband war die Ausfuhr freigegeben, weil die Werke sich auf diese Weise ein Ventil offen lassen wollten. Dieser Ausweg erwies sich indessen als unzumutbar, weil er zu einem gegenseitigen Kampf um den ausländischen Absatz führte. Zudem genügte der Export als Ventil auch schon zu Zeiten des Halbzeugverbandes nicht mehr. Der Expansionsdrang der gemischten Werke suchte immer neue Betätigung, und die

Bestimmungen über den Selbstverbrauch bei den verschiedenen Verbänden kamen ihnen dabei zu Hilfe. Im Kohlensyndikat war das Privileg der Hüttenzechen betreffs des Selbstverbrauches für diese ein Anreiz, die Kohlen nicht zu verkaufen, sondern in der Stahlproduktion zu verwerten. Ähnlich wirkte das Selbstverbrauchsrecht im Roheisensyndikat und im Halbzeugverband. Die Hochofenwerke suchten ihr Roheisen selbst weiter zu verarbeiten, und die Halbzeugwerke drangen, um einen möglichst großen Teil ihrer Halbzeugproduktion selbst zu verarbeiten, immer weiter in das Gebiet der Verfeinerung vor.

Der Stahlwerksverband versuchte nun allerdings den Ausdehnungsdrang seiner Teilnehmer zu kontrollieren. Diejenigen Produkte A eigener Herstellung (hieß es in § 17 des ersten Vertrages) und jene Produkte B (§ 39), die ein Werk entweder zur Errichtung oder Reparatur eigener Anlagen oder zur Weiterverarbeitung auf ein nicht kartelliertes Erzeugnis verbraucht, werden auf die Beteiligungsziffer angerechnet. — Der billigere Preis, zu dem den Verbandswerken ihr selbsterzeugtes Material zur Weiterverarbeitung zur Verfügung stand, während die Konkurrenz die teureren Syndikats- resp. Marktpreise zu bezahlen hatte, war zwar für die Syndikatswerke ein Anreiz zur Ausdehnung der Fertigwaren-Erzeugung; aber die Anrechnung auf die Beteiligungsziffer konnte doch als Mittel gegen die Überproduktion wirken, wofern nicht eben die Kontingentierung der B-Produkte, um die es sich bei der Weiterverarbeitung der eigenen Materialien zu nicht syndizierten Erzeugnissen vornehmlich handelte, sich zumeist als eine Halbheit erwiesen hätte, wie im Jahre 1907 bei Erneuerung des Syndikats klar zutage trat, als die B-Quoten übermäßig hoch fixiert wurden.

Wenn die Beteiligungsziffern im Vergleich zur Leistungsfähigkeit nicht zu freigebig bemessen worden waren, so konnten sie zumindest bei guter Konjunktur immerhin als eine Schranke gegen übermäßige, durch die Marktlage nicht begründete Ausdehnung der Produktion wirken. Eine solche Einschränkung zugunsten der Konkurrenz, also der Martinwerke und der reinen Walzwerke, konnte aber natürlich den derart behinderten Werken nicht passen, und da ja durch diese Verfügung nicht beabsichtigt war, der Konkurrenz des Syndikats das Feld offen zu halten, so wurden die Beteiligungsziffern im Sinne des § 27 und 41 des Syndikatsvertrages in der Regel erhöht, sobald ein Mehrabsatz über die Beteiligungsziffern hinaus möglich war. Trotzdem fehlte es nicht an Klagen wegen der Abgabepflicht für die Kontingentüberschreitung, namentlich im letzten Jahr der B-Syndizierung, das im Zeichen sehr günstiger Konjunktur stand. Die Mißstimmung über diese Fessel trug mit dazu bei, daß die Syndizierung der

B-Produkte fallen gelassen werden mußte. Der Drang zur Expansion nach den B-Produkten wurde dadurch erleichtert.

Durch den § 45 des ursprünglichen Syndikatsvertrages war ferner den Stahlwerksbesitzern u. a. nicht gestattet, Neuanlagen herzustellen oder sich bei Neuanlagen zu beteiligen in der Absicht, auf Grund derselben erhöhte Ansprüche an den Verband zu stellen. Genau befolgt hätte diese Bestimmung zweifellos die Bemessung der ganzen Produktionsfähigkeit der Syndikatswerke den Verbandsorganen übertragen. Die logische Folge wäre gewesen, daß diese auch die Weiterentwicklung der Werke, wie sie zur Befriedigung des steigenden Bedarfes notwendig ist, kontrolliert hätten. Offenbar war dies aber nicht der Fall. Die Werke ließen sich in bezug auf ihre Ausdehnung weder vom Verband noch von dem erst kommenden Bedarf leiten, sondern sie bauten vor, und im wörtlichen Sinne. Sie bauten in der Regel, noch bevor der Bedarf vorhanden war. Noch weniger hatte der Verband einen Einfluß auf den Grad der Ausdehnung der einzelnen Werke. Es scheint aber aus dieser Bestimmung hervorzugehen, daß die Absicht bestand, die Produktion zu kontrollieren, und daß auch die Erkenntnis vorhanden war, wie dies zu geschehen habe. Bei der kurzen Frist, für die der Stahlwerksverband jedesmal abgeschlossen wurde, und für deren Dauer die Stahlwerke sich bloß banden, hatte diese Vorschrift indessen keine praktische Bedeutung.

Während also eine tatsächliche Kontrolle über die Ausdehnung der einzelnen Werke seitens des Syndikats nicht bestand, konnte die Kontingentierung der B-Produkte aus den angeführten Gründen auch die Konkurrenz nicht lindern, die die Stahlwerke den reinen Walzwerken bereiteten.

Konkurrenz innerhalb des Verbandes. Neben dem Kampf nach außen, das ist gegen die dem Verband nicht angeschlossenen Konkurrenzwerke, und neben der Ausdehnung des Tätigkeitsfeldes auf neue Gebiete, die auch den Kampf gegen andere Werke in sich schließt, hörte aber auch die Konkurrenz innerhalb des Verbandes, unter den Verbandsmitgliedern selbst nicht auf. Es besteht Konkurrenz in bezug auf die Produktionskosten, von denen die Höhe des Gewinnes für die in bezug auf die Verkaufspreise nicht unabhängigen Mitglieder eines Kartells ganz besonders beeinflußt wird. Damit im Zusammenhang besteht Konkurrenz in bezug auf den inneren Ausbau der Werke. Je fester und breiter die Basis und Struktur eines Werkes vor dem Eintritt in ein Syndikat oder vor seiner Umbildung und speziell vor Bemessung der Quote ist, bevor es sich also in irgend einer Weise bindet, desto größere Ansprüche kann es stellen. Sich für diese Zeitpunkte stark zu machen, ist aber das Um und Auf aller

Kartellpolitik. Die Konkurrenz wirkt aber ganz besonders auch von den natürlichen Produktionsbedingungen aus, und diese haben auch die Geschicke der Stahlverbände sehr stark beeinflußt.

Das Thomas-Verfahren, das die Verhüttung der früher für beinahe unverwendbar gehaltenen hochphosphorhaltigen Eisenerze ermöglichte, war für die deutsche Eisenindustrie im Hinblick auf den großen Reichtum Lothringens und Luxemburgs und auch von Hannover an solchen Erzen von größter Bedeutung. Im Jahre 1879 wurden vom Hoerder Verein und vom Aachener Hüttenaktienverein die ersten Thomaswerke in Betrieb gesetzt, und in den 80er Jahren entstanden im rheinisch-westfälischen Gebiet nach einander große Thomasstahlwerke. Das Moselrevier war damals in der Hauptsache erst Lieferant von Erzen und Roheisen für den Nordwesten und opponierte aus Besorgnis, seinen Roheisenabsatz zu verlieren, gegen den Bau eines Moselkanals, für den sich die Ruhrwerke im Interesse billiger Erzfrachten einsetzten. In der Folge suchte sich das lothringisch-luxemburgische Revier durch den Bau von Stahlwerken vom Nordwesten zu emanzipieren. Gegen Ende der 90er Jahre kamen drei große Stahlwerke in Lothringen-Luxemburg in Betrieb, und damals nahm die südwestdeutsche Produktion ganz besonders zu. Die Roheisenerzeugung des deutschen Zollgebietes und der Anteil der zwei Hauptreviere — nämlich Rheinland-Westfalen einerseits, Lothringen-Luxemburg und das Saar-Revier andererseits — gestalteten sich nach der Statistik des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller seit 1897 folgendermaßen (in 1000 Tonnen):

Roheisenerzeugung des deutschen Zollgebietes.

Rivalität zwischen Rheinland-Westfalen und dem Südwesten.

Deutsch. Zollgebiet:		davon:		
		Rheinl.-Westf.: ¹⁾	Lothringen u. Luxemb.	Saarbezirk:
1897:	6889	2684	2341	
1902:	8403	3281	3291	
1905:	10988	4377	3521	814
1910:	14793	6515	4394	1198
1911:	15534	6831	4622	1220

Von 1897 bis 1902 wuchs demnach die deutsche Roheisenerzeugung um 1514000 t, die von Lothringen-Luxemburg und des Saarbezirks um 950000 t und die von Rheinland-Westfalen um

¹⁾ Ohne Saarbezirk und ohne Siegerland.

597 000 t, so daß sich für alle übrigen Erzeugungsstätten im gleichen Zeitraum ein Rückgang der Produktion ergab. Im Jahre 1902 stand Lothringen-Luxemburg und das Saar-Revier in bezug auf die Produktion an erster Stelle. Auf diese Distrikte entfielen 39,2 % der Gesamtproduktion, während der Anteil Rheinland-Westfalens bloß 39 % betrug. 1902 war das einzige Jahr, in dem der Südwesten gegenüber dem Nordwesten einen Vorsprung aufzuweisen hatte. Bis 1904 wuchs der Anteil sowohl Rheinland-Westfalens, wie von Lothringen-Luxemburg und des Saarbezirkes auf je 39,8 % der Gesamtproduktion. Während aber Rheinland-Westfalen weiterhin Fortschritte machte und es in den Jahren 1910 und 1911 bis auf je 44 % der gesamten Produktion brachte, ging der Anteil der südwestlichen Bezirke unter Schwankungen auf 37,7 % der Gesamterzeugung im Jahre 1911 zurück. Rheinland-Westfalen hatte demnach den konkurrierenden Distrikt stark überflügelt ¹⁾. Von der restlichen Produktion entfiel 1911 6,2 % auf Schlesien, 5,2 % auf das Siegerland, den Lahnbezirk und Hessen-Nassau, 5,1 % auf Mittel- und Ostdeutschland und 1,9 % auf Bayern, Württemberg und Thüringen.

Die stärkere Entwicklung des Nordwestens gegenüber dem Südwesten seit 1904, also seit Gründung des Stahlwerksverbandes, bis 1912 hatte seine Ursache darin, daß den Nordwestwerken, die in bezug auf die Verfeinerung ihrer Erzeugnisse dem Südwesten überlegen waren, sich dadurch ein größeres Absatzgebiet eröffnete. Nach einer Zusammenstellung im Jahresbericht des Bergbau-Vereins für das Jahr 1903 waren bei der Gründung des Stahlwerksverbandes die rheinisch-westfälischen Werke an den A-Produkten mit 49, an den B-Produkten mit 57 % beteiligt; die Lothringer Werke an A mit 41, an B nur mit 25 %. Auch die Ausdehnung des Siemens-Martin-Verfahrens kam dem Nordwesten zugute, während der Südwesten auch dadurch beeinträchtigt wurde, daß seine nordwestlichen Konkurrenten, die führenden Elemente im Kohlensyndikat, die Preise des Koks, den der Südwesten vom Syndikat bezieht, nach Möglichkeit hochzuhalten versuchten. Dieses Konkurrenzverhältnis wurde aber durch die zwischen den beiden Bezirken sich anbahnenden Fusionen und Interessengemeinschaften in wachsendem Maße verwischt (so Deutsch-Luxemburg, Dortmunder Union und Rümelingen Hochöfen, Thyssen und Sambre & Moselle etc.). Der Zug nach dem Südwesten seitens Gelsenkirchen und Thyssen, die im Laufe der letzten Jahre bei Esch in Luxemburg, respektive in Hagendingen bei Metz große Hochöfen und Stahlwerke

¹⁾ Im Jahre 1912 ging indessen der Anteil Rheinland-Westfalens von 44 auf 42,7 % der Gesamtproduktion zurück, während der Anteil des Südwestens infolge von Neuanlagen und Erweiterungen von 37,7 auf 39,3 % wuchs.

bauten, zeigt, daß von der Abwanderung in das Erzrevier¹⁾ ganz bedeutende Vorteile erwartet werden. (Von den Saarwerken hatte sich Stumm bereits zu Beginn der 90er Jahre und Röchling zu Ende der 90er Jahre in Lothringen, nämlich in Ueckingen respective in Diedenhofen Hochöfen angegliedert.) Andere Werke, die die Produktion im Erzgebiet aufzunehmen nicht in der Lage waren, haben sich wenigstens Erzbesitz im Minette-Revier, zum Teil sogar in dessen französischem Teil, namentlich in dem sehr rasch zu großer Bedeutung gelangten Briey-Bezirk gesichert. Je mehr sich die Südwestwerke ausbauten, desto eifriger traten sie für die Kanalisierung der Mosel und Saar ein, um an den Koksfrachten zu sparen, und namentlich auch, um sich billigeren Transport nach dem Meer zu sichern. Der Nordwesten würde zwar durch billigeren Bezug der Minette-Erze auch Ersparnisse erzielen, allerdings in ungleich geringerem Maße; andererseits befürchtet er aber eine Erstarkung der südwestlichen Konkurrenz durch den Kanal, und aus diesem Grunde sind die ehemaligen nordwestlichen Freunde des Kanals seine erbitterten Gegner geworden. Die Einwendungen gegen den Kanal, soweit der Verkehrs- und Rentabilitätsstandpunkt in Betracht kommt, sind durchaus unbegründet. Die Verbindung des größten europäischen Erzreviers mit dem größten Kohlenvorkommen in Deutschland konnte im preußischen Landtage nur mit dem wenig stichhaltigen Argument bekämpft werden, daß Preußen nicht eine Förderung der außerpreußischen Konkurrenz zugemutet werden könne. Der Kanalstreit beleuchtet die Differenzen zwischen dem nordwestlichen und dem südwestlichen Eisendistrikt und die Macht, die die stärkere Gruppe auf die Ent-

¹⁾ Nach dem Jahresbericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen Elsaß-Lothringens für 1911 betrug die Eisenerzförderung von Lothringen und Luxemburg 1911 23,79 Mill. Tonnen, und zwar die von Lothringen 17,73 und die von Luxemburg 6,06 Mill. Tonnen. (Die übrige Erzförderung des deutschen Zollgebietes betrug 1910 etwa 6,3 Millionen t. Stat. Jahrbuch für das deutsche Reich 1912.) Von den lothringischen Erzen wurden 1911 64,37% in Lothringen und Luxemburg, 14,66% im Saar-Revier, 15,96% in Rheinland-Westfalen verarbeitet, der Rest in Frankreich und Belgien. Von den luxemburgischen Erzen wurden 54% in Luxemburg verarbeitet, der Rest in Belgien, an der Saar, Rheinland-Westfalen, Elsaß-Lothringen, Frankreich. Das Ruhrrevier verbrauchte 1911 13,99 Mill. Tonnen, davon 6,1 Mill. aus dem deutschen Zollgebiet und davon etwas mehr als die Hälfte aus dem Minette-Revier. Der größere Rest, nahezu 8 Mill. Tonnen, wurde aus dem Ausland bezogen, vornehmlich aus Skandinavien, Spanien, Frankreich etc. Die gesamte Einfuhr von Eisenerzen ins deutsche Zollgebiet betrug 1911 10,82 Mill. Tonnen, davon kamen 3,50 Mill. aus Schweden, 3,15 Mill. aus Spanien, 2,12 Mill. aus Frankreich. Der Import aus Frankreich gewinnt an Bedeutung. Die Eisenerzförderung im französischen Minette-Revier betrug 1911 14,86 Mill. Tonnen, wovon mehr als zwei Drittel auf den Briey-Distrikt entfielen. Deutschland hat von allen Ländern den größten Import von Eisenerzen.

schließung der Regierung ausübt¹⁾. Wenn aber erst die Interessen Gelsenkirchens und anderer Unternehmungen im Südwesten sich stärker entwickelt haben werden, so ist es wohl wahrscheinlich, daß die preußische Regierung, natürlich stets unbeeinflußt, auch in der Kanalfrage zu einem anderen Standpunkt gelangen wird. Die Differenzen zwischen dem Südwesten und dem Nordwesten haben auch wesentlich dazu beigetragen, daß der Stahlwerksverband im Jahre 1912 nicht in seiner früheren Form erneuert werden konnte. Der Südwesten, namentlich auch die neuen Werke stellten so große Ansprüche, daß die anderen Verbandsmitglieder sie nicht bewilligen wollten.

6. Der gemischte Betrieb und die Bildung von Trusts innerhalb des Stahlwerksverbandes.

Die Analogien in der Entwicklung der deutschen und der amerikanischen Eisenindustrie sind, wie aus der Schilderung ihres Entwicklungsganges hervorgeht, in mancher Beziehung frappant; vornehmlich, soweit die treibenden Kräfte dieser Entwicklung in Betracht kommen, weniger indessen in bezug auf das Tempo dieses Entwicklungsprozesses, der zu einem sehr großen Teil ein Konzentrationsprozeß war. Die Tendenz zum gemischten Betrieb und als Folge davon das Entstehen von Trusts einerseits, der Zusammenschluß der gemischten Betriebe (Trusts) im Wege der Kartellierung der einzelnen in ihnen vereinigten Produktionsstadien andererseits waren die Ziele, denen die Industrie in Amerika zustrebte und denen sie in Deutschland zurzeit zustrebt. Die vorwiegend vertikale (d. h. durch alle Produktionsstadien hindurchgehende) Vertrustung von mehr als der Hälfte der amerikanischen Stahlproduktion erfolgte zu Beginn 1901 als Abschluß der vorhergegangenen (vorwiegend horizontalen) Vertrustung der Betriebe derselben Branchen. In plötzlichem Aufstieg war der Gipfelpunkt in dem Prozeß der Vertrustung erreicht. Auch seither hat die Steel Corp. verschiedene andere Unternehmungen sich angegliedert; aber im großen und ganzen war mit ihrer Gründung der Verschmelzungsprozeß innerhalb der amerikanischen Stahlindustrie zu Ende gekommen. Die Kartelle zur monopolistischen Beherrschung der einzelnen Betriebszweige, durch Vereinbarungen der großen

¹⁾ Man vergleiche damit die gegen die amerikanischen Bahnen erhobenen unbegründeten Anklagen, sie hätten den Bau des Panama-Kanals aus Furcht vor seiner Konkurrenz lange verzögert.

Steel Corp. mit den kleineren Trusts, wurden verboten und unterdrückt, und das Schicksal der Steel Corp. selbst ist unsicher.

In der deutschen Eisenindustrie hat die Vertrustung erst seit der Erneuerung des Kohlensyndikats und seit Bildung des Stahlwerksverbandes besonders große Fortschritte gemacht. Es ist eine offene Frage, ob ohne diese Verbände die Vertrustung nicht noch rascher vor sich gegangen wäre. Jedenfalls haben sie aber die Vertrustung nicht aufgehoben. Parallel mit dieser gehen die in Amerika verpönten Bestrebungen: die einzelnen Betriebszweige durch Verbände zu monopolisieren, nachdem die Monopolisierung durch ein General-Kartell, nämlich den Stahlwerksverband nur für die Produkte A. gelungen ist. „Für die Montan-Industrie ist die Richtigkeit der Konzentrationslehre von Karl Marx exakt nachgewiesen, jedenfalls in einem Land, in dem sie durch Zölle und Fracht-Tarife geschützt wird. Die Montan-Industrie Deutschlands ist reif zur Expropriation.“ So faßte Heymann schon 1904 (S. 279) seine Untersuchungen über das deutsche Großeisengewerbe zusammen. Seither hat sich bei starkem Anwachsen der Großen der Schwerpunkt immer mehr zu ihren Gunsten verschoben. Die Kleinen werden zwar vom Stahlwerksverband weiter mitgeschleppt, doch ist ihre Bedeutung nur gering und der Stahlwerksverband ist in der Hauptsache als ein Syndikat von Trusts anzusehen. (Man vergleiche damit die auf S. 134 erwähnte Kirdorfsche Prognose aus dem Jahre 1902: Der Trust kann nur über die Leiche des Kohlensyndikates gehen.)

In welch außerordentlichem Maße die dem Stahlwerksverband angehörigen Werke seit dessen Gründung ihr Aktienkapital und zum Teil auch ihre Obligationsschuld vermehrt haben, geht aus der nachstehenden Tabelle hervor. In dieser sind Aktienkapital und Obligationsschuld laut der letzten Bilanz und laut der letzten Bilanz vor Gründung des Stahlwerksverbandes einander gegenübergestellt. Für einige Verbandswerke nämlich Stumm, Wendel, Deutscher Kaiser liegen die betreffenden Daten nicht vor. Rodingen gehört dem Stahlwerksverband erst seit 1907 an und kann als Bestandteil der belgischen Gesellschaft Société d'Ougrée-Marihaye hier überhaupt außer Betracht bleiben. Schließlich ist Burbach-Eich-Düdelingen¹⁾, das erst 1911 aus einer Fusion von drei Werken hervorging, in die folgende Tabelle, die alle übrigen derzeit dem Stahlw.-Verband angehörigen Werke enthält, nicht aufgenommen. Die Vermehrung des Aktienkapitals gibt indessen den gewaltigen Ka-

¹⁾ Diese Gesellschaft hat 89300 Anteilscheine ohne Nominalwert. Da also der Nennwert des Kapitals ziffernmäßig nicht festzustellen ist, war dieser Konzern auch aus diesem Grunde aus der obigen Aufstellung auszulassen.

pitalzufluß zu den Syndikatswerken nicht genau an. Zu diesem Zwecke wäre auch noch das oft sehr bedeutende Aufgeld für die jungen Aktien hinzuzurechnen. Auch die auf anderem Wege als durch Begebung von Obligationen eingegangenen Schulden wären zu berücksichtigen, und schließlich ist das werbende Kapital auch dadurch gewachsen, daß vielfach Abschreibungen weit über das notwendige Maß erfolgten. Der Kapitalzuwachs fand in sehr ungleichmäßiger Weise statt. Bei Gelsenkirchen hat sich das Aktienkapital verdreifacht, beim Phönix ist es prozentmäßig noch stärker gewachsen, und bei Deutsch-Luxemburg hat es sich sogar mehr als verfünffacht. Auch von den kleinen Werken haben einzelne ihr Kapital in außerordentlichem Maße vermehrt, so namentlich das Hasper Stahlwerk und Zypen.

Wachstum des Kapitals der Stahlverbands-Werke seit
Gründung des Verbandes.

	Datum	Aktienkapital	Obligationen
		Mark	Mark
1. Gelsenkirchen	31. 12. 1912	180 000 000	70 183 000
	" " 1903	60 000 000	10 373 000
2. Hoesch	30. 6. 1912	20 000 000	6 386 665
	" " 1903	15 000 000	7 495 000
3. Gutehoffnungshütte	30. 6. 1912	30 000 000	19 714 300
	" " 1903	18 000 000	—
4. Hasper Stahlwerk	30. 6. 1912	13 000 000 ¹⁾	4 347 000
	" " 1903	3 000 000	—
5. Phönix	30. 6. 1912	106 000 000	32 230 000
	" " 1903	30 000 000	—
6. Rhein. Stahlwerke	30. 6. 1912	46 000 000	6 226 800
	" " 1903	27 000 000	5 996 600
7. Krupp	30. 6. 1912	180 000 000	54 596 520
	" " 1903	160 000 000	— ²⁾
8. Zypen	30. 6. 1912	13 000 000	3 219 000
	" " 1903	3 800 000	—
9. Bochumer Verein	30. 6. 1912	30 000 000	10 000 000
	" " 1903	25 200 000	1 533 000
10. Dillinger Hüttenwerke	30. 6. 1912	16 875 000	6 380 000
	" " 1903	7 500 000	—
11. Röchling G. m. b. H.	31. 12. 1912	20 000 000	15 000 000
	" " 1903 ³⁾	—	—
12. Deutsch-Luxemburg	30. 6. 1912	130 000 000	52 538 460
	" " 1903	24 175 000	16 568 000

¹⁾ Davon 2,25 Mill. M. noch nicht eingezahlt.

²⁾ In der Eingangsbilanz vom 30. Juni 1903 war außer dem A.-K. von 160 Mill. M. nur noch ein Posten, Schuldner mit 113 045 419 M. ausgewiesen, zusammen also 273 045 419 M.

³⁾ Nicht bekannt gegeben.

Singer, Das Land der Monopole.

	Datum	Aktienkapital Mark	Obligationen Mark
13. Lothringer Hüttenv. Aumetz-Friede .	30. 6. 1912	58 000 000	19 439 600
	" " 1903	20 800 000	12 952 000
14. Rombach	30. 6. 1912	50 000 000	19 351 800
	" " 1903	20 000 000	16 000 000
15. Peiner Walzwerk	30. 6. 1912	6 000 000	
	" " 1903	6 000 000	540 000
16. Georgs-Marien-Bergwerk	30. 6. 1912	18 500 000	15 942 600
	" " 1903	16 050 000	12 022 900
17. Sachs. Gußstahlf. Döhlen	30. 6. 1912	3 750 000	1 706 000
	" " 1903	3 000 000	2 250 000
18. Maximilianshütte	31. 3. 1912	8 840 267 ¹⁾	6 851 000
	" " 1903	6 027 443	4 000 000
19. Laurahütte	30. 6. 1912	36 000 000	18 193 500
	" " 1903	27 000 000	10 000 000
20. Friedenshütte	31. 12. 1912	48 000 000	18 123 000
	" " 1903	20 000 000	4 974 500
21. Kattowitz	31. 3. 1912	30 000 000	5 280 000
	" " 1903	22 000 000	6 920 000
22. Oberschlesische Eisenindustrie . . .	31. 12. 1912	28 000 000	8 731 000
	" " 1903	25 200 000	10 912 000
23. Bismarckhütte	30. 6. 1912	16 000 000	7 967 500
	" " 1903	6 000 000	3 000 000

Nachstehend folgt eine knappe Zusammenfassung der wichtigsten Vorkommnisse im Entwicklungsgang der dem Stahlwerksverband angehörigen Werke in der gleichen Reihenfolge wie in der Tabelle auf Seite 160.

Die Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G., 1873 mit einem Aktienkapital von 13,5 Mill. M. gegründet, hatte im Zusammenhang mit verschiedenen Erwerbungen schon vor Gründung des Kohlensyndikats, die 1893 erfolgte, ihr A.-K. auf 36 Mill. M. gebracht. Weitere Fusionen und Neuanlagen machten neuerliche Kapitalserhöhungen bis auf 60 Mill. M. bis 1901, also noch vor Bildung des zweiten Kohlensyndikats, notwendig. In der obigen Tabelle steht Gelsenkirchen in bezug auf die Höhe des Aktienkapitals im Jahre 1903 nach Krupp an zweiter Stelle. Erst nach der Erneuerung des Kohlensyndikats, Ende 1903, setzte aber die eigentliche Expansion von Gelsenkirchen, das bis dahin eine reine Kohlenzeche gewesen war, ein; und zur Zeit hat Gelsenkirchen in bezug auf Kapital, wenn man auch das Anleihekapi tal berücksichtigt, Krupp überflügelt. Am 29. I. 1904 erfolgte Erhöhung des A.-K. um 9 auf 69 Mill. M., zum Teil behufs Erwerbung der Gewerkschaft Hamburg und Franziska, und am 29. X. desselben Jahres weiter um 50 auf 119 Mill. M., haupt-

¹⁾ Die jungen Aktien (S. 192) waren noch nicht voll eingezahlt.

sächlich behufs Umtausch gegen die Aktien des Schalker Gruben- und Hüttenvereins (A.-K. 10,2 Mill. M.) und des Aachener Hüttenaktienvereins zu Rote Erde (A.-K. 11,5 Mill. M.), mit welchen beiden Gesellschaften eine Interessengemeinschaft von 1905 ab bis Ende 1935 geschlossen wurde; mit Wirkung vom 1. Januar 1907 wurde der Gemeinschaftsvertrag durch vollständige Verschmelzung der drei Gesellschaften ersetzt. Der Aachener Hüttenverein, ein großes gemischtes Werk, umfaßte die Erzbergwerke und Hochöfen in Esch in Luxemburg und in unmittelbarer Nähe davon ebenfalls Erzbesitz und Hochöfen in Deutsch-Oth in Lothringen. Die Stahl- und Walzwerke befinden sich in Rote Erde bei Aachen. Der gemischte Betrieb war beim Aachener Hüttenverein insofern nicht vollständig durchgeführt, als er keine eigenen Kohlen hatte. Der Schalker Gruben- und Hüttenverein zu Gelsenkirchen und Duisburg betrieb Hochöfen, deren Roheisenerzeugnisse zum Teil zu Röhren und Gußwaren weiter verarbeitet wurden. 1899 hatte der Schalker Verein die Kohlenzeche Pluto erworben. (Näheres S. 132.) Durch die Angliederung der beiden Hüttenwerke Rote Erde und Schalker Verein war Gelsenkirchen mit einem Schlag einer der mächtigsten gemischten Betriebe geworden, und er entwickelte sich nach dieser Richtung energisch und unablässig weiter, ohne indessen das Feld seiner ursprünglichen Betätigung zu vernachlässigen. Zu diesem Zwecke wurde am 23. XI. 1905 eine neuerliche Erhöhung des A.-K. um 11 auf 130 Mill. M. und die Ausgabe einer Anleihe von 30 Mill. M. beschlossen. Die neuen Aktien dienten zum Teil zur Übernahme der Schiffahrtsgesellschaft Raab, Karcher & Co. 1906 erwarb der Aachener Hüttenverein sämtliche Aktien der 1908 von Gelsenkirchen vollständig übernommenen Eschweiler A.-G. für Drahtseilfabrikation. Durch einen Gemeinschaftsvertrag mit der seither ebenfalls angegliederten I. P. Piedboeuf & Co. A.-G. in Eller-Düsseldorf, der 1910 bis Ende 1939 abgeschlossen wurde, begab sich G. auf das Gebiet der Röhrenfabrikation. Im selben Jahr wurde eine Interessengemeinschaft mit der Düsseldorfer Röhrenindustrie A.-G. vereinbart. Am 17. IV. 1909 erfolgte eine abermalige Kapitalserhöhung um 26 auf 156 Mill. M., und gleichzeitig wurde die Emission einer neuen Anleihe von 20 Mill. M. ermächtigt. Diese Mittel dienten in der Hauptsache für den Bau einer Hochofen- und Stahlwerksanlage, der Adolf Emil-Hütte in Esch in Luxemburg, südlich von der Aachener Hütte. Als treibendes Moment lag diesen großen Neuanlagen die Verwertung der Erze zugrunde, und die Notwendigkeit der unmittelbaren Verarbeitung des aus dem Hochofen kommenden flüssigen Roheisens, respektive die Ausnutzung der betriebstechni-

schen Vorteile der lokalen Vereinigung von Hochofen- und Stahlwerken. Früher mußte das Roheisen von Esch und Deutsch-Oth im Stahlwerk Rote Erde umgeschmolzen werden. Die Kosten der Hüttenanlage im Minettebezirk wurden auf 44 Mill. M. projiziert. Mit ihnen erhöht sich die Produktionsfähigkeit von Gelsenkirchen an Roheisen im Minettebezirk auf ca. 1,2 Millionen Tonnen. 1909 wurde die Kontrolle über ein französisches Hüttenwerk mit Erzfelderbesitz im Briey-Bezirk erworben. Am 28. X. 1911 erfolgte eine weitere Erhöhung des A.-K. um 24 auf 180 Mill. M. zur Deckung der Kosten des Bauprogramms. — Die Produktion von Gelsenkirchen betrug im Jahre 1912 9,53 Mill. t Kohlen; 1,49 Mill. t Roheisen; 0,80 Mill. t Rohstahl; 0,63 Mill. t Walzprodukte etc.

Das Eisen- und Stahlwerk Hoesch A.-G. in Dortmund, als Aktiengesellschaft seit 1873 bestehend, war ursprünglich ein reines Stahlwerk. 1896 wurde die Roheisenerzeugung aufgenommen, 1899 wurde die an Hoesch angrenzende Zeche „Westfalia“ erworben (näheres S. 132), und seit 1903 wurde die regelmäßige Erzförderung aus dem Eisensteinbergwerk Reichsland bei Bollingen in Lothringen begonnen, das Hoesch im Jahre 1896 gemeinsam mit der Firma Karl Spaeter in Koblenz und dem Hoerder Bergwerks- und Hüttenverein erwarb. Hoesch ist mit einem Drittel beteiligt. Um seinen Erzbedarf noch besser zu sichern, beteiligte sich Hoesch 1906/07 mit $\frac{1}{4}$ an der französischen Bergwerksgesellschaft Jarny in Conflans im Becken von Briey, deren Kapital 10 Mill. Francs betrug. Nachdem Hoesch seine Position in bezug auf Rohstoffversorgung derart befestigt hatte, war es auf den Ausbau in der Richtung der Weiterverarbeitung bedacht. 1907 erfolgte die Erhöhung des A.-K. um 1,8 auf 16,8 Mill. M. behufs Erwerbung des Limburger Fabrik- und Hüttenvereins, wodurch Hoesch in den Stand gesetzt wurde, sein Halbzeug besser als bis dahin selbst zu verarbeiten. Am 26. X. 1911 wurde eine weitere Erhöhung um 3,2 auf 20 Mill. Mark beschlossen; davon dienten 900 000 M. zur Übernahme der Maschinenfabrik Deutschland in Dortmund, der Rest zu Neubauten. Die Fusion mit Deutschland wurde damit begründet, daß Hoesch dadurch die Möglichkeit erhielt, verschiedene Erzeugnisse, die es früher kaufen mußte, im eigenen Betrieb herzustellen, während es sich andererseits die Lieferung verschiedener Materialien sicherte. Am 30. Juni 1911 besaß Hoesch Aktien der Wittener Stahlröhrenwerke im Buchwert von 1,14 Mill. M. Nach Mitteilung in einem Prospekt vom März 1912 war die Hälfte dieser Aktien damals abgestoßen, weil die projektierte Übernahme des Wittener Unternehmens auf Hindernisse gestoßen war. (Dieses schloß sich an den Mannes-

mann-Röhrentrust an. Näheres S. 195.) Im Februar 1912 wurde das Hammerwerk der Firma v. d. Becke & Co. erworben und damit ein fester Abnehmer für einen Teil der Walzerzeugnisse gewonnen.

Gewerkschaft Deutscher Kaiser, Thyssen & Co. Die Gewerkschaft Deutscher Kaiser, Steinkohlenbergwerk zu Hamborn, wurde 1871 gegründet und kam in den 80er Jahren in Thyssenschen Besitz. Zu Beginn der 90er Jahre gliederte sich „Deutscher Kaiser“ zunächst ein Martin-Stahlwerk an. Heymann führt diese Gründung auf die großen Gewinne an Stabeisen zurück, die dem bis 1893 bestandenen Deutschen Walzwerksverbande zuzuschreiben waren und die den Anreiz zur Entstehung von Konkurrenzwerken bildeten. Wenige Jahre später wurde auch ein Hochofen- und Thomaswerk errichtet, das 1897 in Betrieb kam, sich rasch zu einem der größten der gemischten Werke entfaltete und namentlich auch in der Richtung der Fertig-Erzeugnisse kräftig ausgebaut wurde. Die riesenhafte Entwicklung dieser Werke geht am besten daraus hervor, daß die Einwohnerzahl von Hamborn, die 1900 noch nicht 30 000 betrug, auf über 100 000 angewachsen ist. Zum Konzern der seit 1871 bestehenden Firma Thyssen & Co. in Mülheim a. Ruhr, die mit einem unbedeutenden reinen Walzwerk begann, dieses seit Beginn der 80er Jahre durch ein Martinstahlwerk ergänzte und seit Ende der 90er Jahre zu so hervorragender Bedeutung gelangt ist, gehört auch die A.-G. für Hüttenbetrieb in Duisburg-Meiderich, ein Hochofenwerk, das ebenfalls in sehr großen Dimensionen gehalten ist. Die von diesem 1907 beschlossene Umwandlung der Firma in A.-G. Thyssen & Co. ist noch nicht durchgeführt. Das teils bereits im Jahre 1912 in Betrieb genommene, teils der Vollendung entgegengehende Stahlwerk Thyssen A.-G. in Hagendingen umfaßt sehr bedeutenden Grubenbesitz, Hochofenwerk, Thomasstahlwerk mit einer Produktionsfähigkeit von ca. 700 000 Tonnen und daran sich anschließende Walzwerke. Ferner kontrolliert der Thyssen-Konzern das Krefelder Stahlwerk, die Lothringer Eisenwerke in Ars a. d. Mosel, das Hüttenwerk Sambre et Moselle und gemeinsam mit Deutsch-Luxemburg die Saar- und Mosel-Bergwerksgesellschaft. Die Thyssenschen Unternehmungen vereinigten im Laufe der Zeit einen außerordentlich bedeutenden Bergwerksbesitz in sich; außer Kohlen auch Steinsalze und Kalisalze, ferner Eisenerz-Konzessionen in Deutsch- und Französisch-Lothringen. Der Kohlenbesitz des Thyssen-Konzerns soll etwa 10 % des gesamten rheinisch-westfälischen Kohlenvorrates umfassen.

Die Gutehoffnungshütte, Aktienverein für Bergbau-

und Hüttenbetrieb in Oberhausen (Rheinl.), besteht in Form einer Aktiengesellschaft seit 1873 durch Übernahme der Werke der 1808 gegründeten Firma Jakobi, Haniel & Huyssen. Die Gesellschaft besitzt Kohlenzechen im Rheinland und in Westfalen, Eisensteingruben in Nassau, im Siegerland, in der Eifel, Lothringen und — in gemeinschaftlichem Besitz — in Luxemburg. Sie betreibt mehrere Stahl-, Walz- und Hochofenwerke, Maschinen- und Brückenbau, ist eine der vielseitigsten Unternehmungen in der deutschen Eisenindustrie und erfreut sich einer außerordentlichen Prosperität. Für 1911/12 wurde das dreizehntemal in ununterbrochener Reihenfolge 20 % Dividende bezahlt. Die Aktien befinden sich in Haniel'schem Familienbesitz und werden an keiner Börse notiert. Am 22. XI. 1903 wurde die Erhöhung des A.-K. um 6 auf 24 Mill. M. — behufs weiterer Entwicklung des Kohlenbergbaues — und am 27. XI. 1909 um 6 auf 30 Mill. M. beschlossen. Außerdem wurde 1904 und 1907 die Ausgabe von Anleihen genehmigt.

Das Hasper Eisen- und Stahlwerk in Haspe i. W., als Aktiengesellschaft seit 1894 bestehend, war — ausgenommen das Eisenwerk Kraemer — bei Gründung des Stahlwerksverbandes das einzige diesem angehörige Thomasstahlwerk ohne eigene Roheisenproduktion. (Näheres S. 148.) Schon kurz nach Gründung des Stahlwerksverbandes, im September 1904, wurde aber — zum Teil behufs Errichtung von drei Hochöfen mit etwa 5 Mill. M. Kostenaufwand — die Erhöhung des A.-K. um 2 auf 5 Mill. M. beschlossen. Im Jahre 1907 beteiligte sich Haspe gemeinsam mit zwei anderen Werken an dem Erzbergwerk Jarny. Das Hasper Stahlwerk hat Anspruch auf $\frac{1}{4}$ der Förderung an Eisenerz und hat damit seinen Erzbedarf auf lange Zeit gesichert. 1909 erfolgte eine weitere Erhöhung des A.-K. um 5 auf 10 Mill. M., zur teilweisen Abstoßung der für die Hochofenanlagen eingegangenen Bankschuld. Haspe hat sich vom Stahlwerksbetrieb zurück auf das Gebiet der Rohstoffproduktion ausgedehnt, muß aber seinen Kohlenbedarf kaufen. Eine abermalige Kapitalserhöhung auf 13 Mill. M., die am 20. VI. 1912 beschlossen wurde, diente zum Teil zur Errichtung eines Martinstahlwerkes.

Die Phönix-A.G. für Bergbau und Hüttenbetrieb in Hoerde i. W., 1852 in Eschweiler-Aue mit einem A.-K. von 1,5 Mill. Taler gegründet, hatte bei Bildung des Stahlwerksverbandes ein A.-K. von 35 Mill. M. und gehörte mithin bereits damals zu den bedeutendsten Unternehmungen der deutschen Eisenindustrie. Hatte der Phönix es also auch bis dahin an Expansionsdrang nicht fehlen lassen, so waren es doch erst die durch das neue Kohlensyndikat und den Stahlwerksverband geschaffenen Verhältnisse, die dem modernen

Konzentrationsgedanken beim Phönix den Sieg verschafften. Während der Phönix in den Stahlwerksverband erst nach vergeblichen Kämpfen für seine Unabhängigkeit hineingezwungen wurde, wirkten die Verbände alsbald dahin, daß der Phönix sich zu einem vollkommenen gemischten Betrieb ausgestaltete, und zwar in so erfolgreicher Weise und auf so breiter Basis, daß er bei Erneuerung des Stahlwerksverbandes im Jahre 1907 sowohl in bezug auf die Produkte B als auch in bezug auf die Gesamtbeteiligung bereits an erster Stelle stand. Diese Position wurde durch die Verschmelzung mit dem Hoerder Bergwerks- und Hüttenverein und mit dem Steinkohlenbergwerk Nordstern in Essen-Ruhr erreicht. Dieser Transaktion war bereits 1898 die Erhöhung des A.-K. des Phönix um 9,75 auf 30 Mill. Mark vorausgegangen. Davon dienten $8\frac{1}{2}$ Mill. M. zum Ankauf der Westfälischen Union in Hamm, deren Drahtfabrikation ein Abnehmer für das Halbzeug des Phönix wurde. Ende 1903, also kurz vor Bildung des Stahlwerksverbandes, wurde eine weitere Erhöhung des A.-K. um 5 auf 35 Mill. M. für Neuanlagen beschlossen; weiter am 10. Oktober 1906 eine abermalige Erhöhung um 37 auf 72 Mill. M. 26 940 000 M. Nom.-Aktien dienten zum Erwerb des Hoerder Vereins, die restlichen 10 060 000 M. zu Neuanlagen und Verbesserungen. Der Hoerder Verein, einer der größten und ältesten gemischten Betriebe, mit eigener Eisenerz- und Kohlenförderung, war in erster Linie Halbzeugfabrikant, und durch die Fusion mit Hoerde sollte der Halbzeugverbrauch des Phönix sichergestellt werden. Hoerde sollte den Halbzeugbedarf der Westfälischen Union, ca. 200 000 Tons liefern. Es ergab sich dabei im Vergleich mit der Lieferung durch den Phönix eine bedeutende Frachtersparnis. Der Phönix, bei dem die Produkte B, die verfeinerten Erzeugnisse, eine größere Bedeutung hatten, hätte ohne Fusion seine Halbzeugproduktion erweitern, der Hoerder Verein in diesem Fall, wie es andere in ähnlicher Lage taten, stärker zur Weiterverarbeitung schreiten müssen. Ferner wurde gelegentlich der Fusion auf die Vorteile hingewiesen, die beiden Werken für eine verbandslose Zeit erwachsen würden. Bald darauf, am 27. II. 1907, beschloß der Phönix eine weitere Erhöhung des A.-K. um 28 auf 100 Mill. M. und die Ausgabe von 20 Mill. M. Obligationen behufs Erwerbung des Steinkohlenbergwerkes Nordstern. Das A.-K. des Nordstern betrug 20 Mill. M. Es wurde dafür ein gleicher Betrag in Phönix-Aktien und 40 Mill. bar bezahlt. Der Zweck dieser Verschmelzung war: den vereinigten Werken alle Rohstoffe in ausreichendem Maße zu sichern und die Selbstverarbeitung bei weitgehendster Arbeitsteilung zu ermöglichen. Doch wirkten auch börsentechnische Momente resp.

der Wunsch, Gründergewinne zu erzielen, mit. Am 29. X. 1910 wurde das A.-K. um 6 auf 106 Mill. M. erhöht, davon dienten 4,68 Mill. M. zur Erwerbung der Düsseldorfer Röhren- und Eisenwerke vorm. Poensgen. — Die Roheisenerzeugung des Phönix betrug 1911/12 1,09, die Produktion von Rohstahl 1,35, die von Walzzeugnissen etc. 1,33 Mill. t. In bezug auf die Herstellung von Walzfabrikaten dürfte der Phönix in der deutschen Eisenindustrie an erster Stelle stehen.

Die Rheinischen Stahlwerke zu Duisburg-Meiderich betreiben Hochofen-, Stahl- und Walzwerke in Meiderich und Eisensteingruben in Algringen in Lothringen, deren Minette-Erze auf den Meidericher Werken verhüttet werden. Zur Sicherstellung des Kohlenbedarfes wurde im Jahre 1900 die Zeche Zentrum erworben. (Näheres S. 132.) 1904 wurde Erhöhung des A.-K. um 1 auf 28 Mill. M. beschlossen behufs Erwerbung der Duisburger Eisen- und Stahlwerke, eines Martinwerkes mit Walzwerk für Röhren und Bleche. Weitere Kapitalserhöhungen folgten: 1905 um 2 auf 30 Mill. M. für den Ausbau der Anlagen, 1908 um 5 auf 35 und 1910 um 5 auf 40 Mill. Mark behufs Erwerbung von Bergwerksbeteiligungen auf dem linken Rheinufer und behufs Aufschließung dieser Kohlenfelder. Am 14. Juni 1912 wurde eine abermalige Kapitalserhöhung um 6 auf 46 Mill. M. beschlossen, wovon 5,7 Mill. M. zur Erwerbung der Kontrolle über schon bestehende Verfeinerungsanlagen dienten, um hiedurch für die gröberen Erzeugnisse der Hochofen-, Stahl- und Walzwerksanlagen feste Abnehmer zu sichern. 4 Mill. M. dieser Emission wurden für den Erwerb der 6 Mill. M. Aktien der B a l c k e, T e l l e r i n g & C o. A.-G. (ein Röhrenwerk und Gießerei) im Wege eines Umtausch-Angebotes reserviert. Die restlichen 1,7 Mill. M. dienten zur Erwerbung des Aktienkapitals von 1,7 Mill. M. der Vereinigten Walz- und Röhrenwerke zu Hohenlimburg.

Die Fried. Krupp A.-G. ist im Jahre 1903 zur Fortführung der seit 1811 unter der Firma Fried. Krupp geführten Unternehmungen gegründet worden. Der Besitz der Krupp-A.-G. umfaßt 1. die Gußstahlfabrik Essen (Produktion aller Arten von Kriegsmaterial, Geschützen, Panzerplatten, sowie von Material für Eisenbahnen, Schiffbau, Maschinenbau etc.), 2. die Friedrich-Alfred-Hütte in Rheinhausen, die 1905 in Betrieb genommen wurde (Hochofen-, Thomas- und Martinstahlwerk), 3. das Stahlwerk Annen, seit 1886 im Besitz der Firma, 4. das 1893 erworbene Gruson-Werk in Magdeburg, 5. die Germania-Werft in Kiel, 1902 erworben (Kriegsschiffe, Handelsschiffe, Dampfmaschinen, Dampfturbinen), 6. drei mittelhheinische Hüttenwerke, 7. mehrere Steinkohlenbergwerke, 8. Eisensteinberg-

werke im Siegerland, Hessen-Nassau, Lothringen und Beteiligung an spanischen Erzbergwerken. Die Gußstahlfabrik unterhält in Rotterdam eine Reederei mit eigenen Seedampfern für den Transport überseeischer Erze. — Vom 1. Juli 1911 ab sicherte sich die Krupp-A.-G. auf die Dauer von 30 resp. 40 Jahren maßgebenden Einfluß auf die Westfälische Drahtindustrie in Hamm mit dem Recht, diese Gesellschaft vollständig zu erwerben. Hamm war einer der größten Halbzeugabnehmer des Stahlwerksverbandes, dessen größter Halbzeuglieferant Krupp ist. Im Zusammenhang mit dieser Transaktion erhöhte die Westfälische Drahtindustrie ihr Aktienkapital von 10 auf 16 Mill. M. — Im Jahre 1906 wurde die Erhöhung des Aktienkapitals der Krupp-A.-G. um 20 auf 180 Mill. M., 1908 die Aufnahme einer Anleihe von 50 Mill. M. beschlossen. — Die Krupp-A.-G. ist der Typus eines vollkommen ausgebildeten und in sich geschlossenen gemischten Werkes, das in der Rohstoffversorgung durchaus unabhängig und in der Weiterverarbeitung weit vorgeschritten ist. In bezug auf das Aktienkapital steht zwar Gelsenkirchen Krupp gleich, und rechnet man die Anleiheschuld hinzu, so nimmt Gelsenkirchen nach der Tabelle auf Seite 177 vor Krupp die erste Stelle ein. In bezug auf die Anzahl der beschäftigten Personen (am 1. XI. 1912 73 405 gegen 38 041 im Jahresdurchschnitt 1911/12 beim Phönix), den Wert und die Vielseitigkeit der Produktion, das investierte Kapital (Gesamtsumme der Aktiva am 30. VI. 1912 575,64 Mill. M. gegen 221,42 Mill. M. zu gleicher Zeit beim Phönix und 390,58 Mill. M. Ende 1912 bei Gelsenkirchen) und schließlich auch in bezug auf die Gewinne nimmt aber Krupp in der deutschen Eisenindustrie wohl den ersten Rang ein. (Über den Thyssen-Konzern liegen allerdings die hierauf bezüglichen Daten zum Teil nicht vor.)

Vereinigte Stahlwerke van der Zypen und Wissener Eisenhütten-A.-G. in Köln-Deutz. Die Wissener Bergwerke und Hütten, das größte Siegerländer Hochofenwerk, beschlossen am 20. X. 1903 die Verschmelzung mit dem Martinstahlwerk der Firma Gebr. van der Zypen, Köln-Deutz, und zu diesem Zweck Erhöhung des A.-K. um 4,2 auf 8 Mill. M. 1906 erfolgte weitere Kapitalserhöhung (behufs Neubauten) um 2 auf 10 Mill. M. und 1910 (behufs Errichtung eines Weißblechwerkes) um 3 auf 13 Mill. M., ferner im November 1912 auf 17 Mill. M. (zum Ausbau der Anlagen etc.). Der gemischte Betrieb ist nicht vollständig durchgeführt, da die Gesellschaft nicht über eigene Kohlen verfügt.

Der Bochumer Verein für Bergbau und Gußstahlfabrikation in Bochum umfaßt die Gußstahlfabrik (Hochofenwerk, Stahlwerke, Walzwerke etc.), Steinkohlenbergwerke in Westfalen und die

Erzgrube Fentsch in Lothringen. Der Bochumer Verein besitzt sämtliche Stammanteile der Gesellschaft für Stahlindustrie G. m. b. H. in Bochum. Die Weiterverarbeitung schließt die Erzeugung von Geschützen, Eisenbahnwagen etc. in sich. Im Jahre 1910 erfolgte die Erhöhung des A.-K. — die erste seit 1900, die zur Erwerbung der Zeche Karolinenglück (näheres Seite 132) stattgefunden hatte — um 4,8 auf 30 Mill. M. (für Verbesserungen) und am 26. X. 1912 um 6 auf 36 Mill. M. (zu Neuanlagen etc.). 1908 wurde eine Anleihe von 10 Mill. M. begeben.

Die Dillinger Hüttenwerke - A.-G. in Dillingen a. d. Saar, ein Thomas- und Martinstahlwerk — ohne eigene Kohlen —, das zum Stummkonzern gehört, erzeugt Bleche und Platten aller Art einschließlich Weißblech und Panzerplatten. 1902 wurde Erhöhung des A.-K. um 1,5 auf 9 Mill. M. beschlossen. Diese Transaktion war erst 1905 ganz durchgeführt. 1907 folgte weitere Erhöhung um 2,25 auf 11,25 Mill. M. (beide Male zu Neuanlagen). Am 1. X. 1910 wurde eine abermalige Kapitalserhöhung um 5 625 000 auf 16 875 000 M. beschlossen. Die jungen Aktien wurden zu Pari angeboten, obwohl für 1909/10 30 % Dividende bezahlt wurde. Weiter betrug die Dividende 1910/11: 24 %, 1911/12: 29 %. Dillingen gehört zu den bestrentierenden Unternehmungen der deutschen Großeisenindustrie. Die Aktien sind aber an keiner Börse eingeführt.

Röchlingsche Eisen- und Stahlwerke G. m. b. H. in Völklingen a. d. Saar. Die 1877 gegründeten Werke bestehen unter der gegenwärtigen Firma seit 1896. Die Gesellschaft umfaßt in der Hauptsache das Eisen- und Stahlwerk in Völklingen (Hochöfen, Thomaswerk und Walzwerke), die Hochofenanlage Karlshütte bei Diedenhofen in Lothringen, die mit den benachbarten Minettegruben bei Algringen durch eine Bahn verbunden ist. Außerdem besitzt Röchlingen Kohlenfelder in Westfalen und Lothringen, die aber noch nicht aufgeschlossen sind und — gemeinsam mit der Société des Acières de Longwy — die Kuxe der Gewerkschaft Karl Alexander, die Kohlenfelderbesitz bei Aachen hat, ferner die Aktien eines französischen Erzbergwerkes. — 1905 und 1908 wurde das Stammkapital um je 5 auf 15 resp. 20 Mill. M. erhöht. Außerdem wurde 1908 eine Anleihe von 15 Mill. M. begeben.

Die Vereinigten Hüttenwerke Burbach-Eich-Düdelingen gingen am 30. Oktober 1911 aus einer Verschmelzung der Luxemburger Bergwerks- und Saarbrücker Eisenhütten-A.-G. (Hochöfen, Stahlwerke und Walzwerke in Burbacherhütte und Esch a. d. Alzette; A.-K. 31. VII. 1911 4,8 Mill. Mark), dem Eisenhütten-Aktienverein Düdelingen und der Kom-

manditgesellschaft E i c h e r H ü t t e Le Gallais Metz & Co. hervor. Nach dem noch für 1913 bevorstehenden Ausbau des Escher Werkes wird sich die Beteiligungsziffer dieses Konzerns beim Stahlwerksverband auf 583 974 t erhöhen, so daß er an erster Stelle stehen wird. (Näheres S. 161.) Die Roheisenproduktion betrug 1911/12, im ersten Geschäftsjahr, 952 792 t, die Erzeugung von Thomas- und Martinstahl 819 451 t und von Elektro Stahl 5072 t, die Produktion von Walzfabrikaten 688 092 t. Aus diesen Zahlen geht die sehr große Bedeutung dieser Gesellschaft hervor, die zu Beginn 1913 durch die bis 30. Juni 1912 abgeschlossene Interessengemeinschaft mit dem Eschweiler Bergwerksverein (30. VI. 1912 A.-K. 38 Mill. M., Obligationen 11,40 Mill. M.) noch erhöht wurde. Der Burbacher Konzern sicherte sich dadurch unter Umgehung des Kohlensyndikats seine Versorgung mit Kohlen und Koks, Eschweiler wieder seinen Absatz von Kohlen und Koks, was nur durch den Anschluß an Burbach möglich war, weil alle anderen Werke des südwestlichen Reviers, wie bei Begründung der Transaktion hervorgehoben wurde, bis auf eine Ausnahme über Kohlen und Koks bereits verfügten. Nach Ablauf des Vertrages ist die Übernahme der Eschweiler Aktien zu 250 % durch Burbach vorgesehen.

Die Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-A.-G. wurde mit dem Sitze in Bochum am 15. Juni 1901 errichtet. Das ursprüngliche Aktienkapital von 100 000 M. wurde am 19. XII. 1901 behufs Übernahme der in Liquidation getretenen A.-G. für Eisen- und Kohlenindustrie Differdingen-Dannenbaum auf 24 175 000 M. erhöht. Differdingen, 1897 als Hochofenwerk errichtet, erwarb 1899 die Zeche Dannenbaum (Näheres S. 132) und wurde um die Jahrhundertwende zu einem gemischten Thomas-Stahlwerk ausgebaut, mußte aber alsbald nach dem Eintritt der Krisis einer Sanierung unterzogen werden. Schon 1904 erwies sich eine neuerliche Sanierung als notwendig, und zwar derart, daß das Aktienkapital von Deutsch-Luxemburg auf die Hälfte, nämlich 12 087 000 M. zusammengelegt wurde. Gleichzeitig wurde eine Erhöhung des A.-K. auf 20 Mill. M. genehmigt. Davon dienten 5 Mill. M. zur Angliederung der vornehmlich im Besitze des Großindustriellen Hugo Stinnes befindlichen — an die Dannenbaumschächte angrenzenden — Zeche Friedlicher Nachbar (A.-K. 5 Mill. M.), während 1 Mill. M. Aktien zunächst unbegeben blieb. Dieser Betrag und eine weitere Million von einer im Jahre 1905 durchgeführten neuerlichen Kapitalserhöhung um 4 auf 24 Mill. M. diente zur Fusion mit dem Bergwerksverein Friedrich-Wilhelmshütte zu Mülheim. 1908 wurde das A.-K. abermals um 18 auf 42 Mill. M. erhöht, davon waren 4 Mill. Mark zur Fusion mit dem Dortmunder Steinkohlenbergwerk L u i s e

Tiefbau, der Rest zur Abstoßung von Bankschulden bestimmt. 1909 wurden 8 Mill. M. Aktien, vornehmlich zur Einlösung einer Anleihe, und 1910 weitere 13,5 Mill. M. ausgegeben. Dadurch war das A.-K. auf 63,5 Mill. M. gebracht. Von der letzten Emission dienten 10 Mill. Mark zum Erwerb eines gleichen Betrages von Aktien der Saar- und Mosel-Bergwerksgesellschaft zu Karlingen in Lothringen, von deren Aktienkapital von 21 Mill. M. die Gewerkschaft Deutscher Kaiser den Rest erwarb. Differdingen wurde dadurch in den Stand gesetzt, das Brennmaterial mit wesentlicher Frachtersparnis gegenüber Wesfalen zu beziehen. Am 8. IX. 1910 folgte eine weitere Erhöhung des A.-K. um 36,5 auf 100 Mill. M. und gleichzeitig Genehmigung des Fusionsvertrages mit der Union-A.-G. für Bergbau, Eisen- und Stahlindustrie zu Dortmund. Die Dortmunder Union, ein gemischtes Werk mit eigener Kohlen- und Eisenerzförderung, das seit seiner Gründung in den 50er Jahren überaus viel Enttäuschungen bereitet hatte, hatte damals 42 Mill. M. A.-K., für das 22,2 Mill. Deutsch-Luxemburg-Aktien gegeben wurden. Die Fusion, für die sowohl finanzielle wie technische Gesichtspunkte maßgebend waren, wurde damit begründet, daß die Zechen beider Unternehmungen nach der Verschmelzung einen geschlossenen Komplex bilden würden, und daß die Förderung auf die besonders vorteilhaft arbeitenden Zechen konzentriert werden würde. In bezug auf die Stahlindustrie wurde darauf verwiesen, daß die Erzeugnisse beider Unternehmungen einander ergänzten, während die Position beider Werke nach ihrer Vereinigung für den Fall etwa entstehender Kämpfe in der Eisen- und Kohlenindustrie eine wesentlich gefestigte sein würde. — 1911 wurde eine Interessengemeinschaft mit Rümelingen-St. Ingbert vom 1. Juli 1911 ab für 30 Jahre derart abgeschlossen, daß die Verwaltung von Rümelingen an Deutsch-Luxemburg überging, und diese Gesellschaft das Recht erhielt, jederzeit während der Vertragsdauer das gesamte Vermögen von Rümelingen zu erwerben. (Die Rümelinger und St. Ingberter Hochöfen und Stahlwerke in Rümelingen in Luxemburg entstanden aus der 1905 erfolgten Verschmelzung der Rümelinger Hochöfen mit dem Eisenwerk Kraemer A.-G. in St. Ingbert, bayr. Pfalz (A.-K. 4,2 Mill. M.). Kraemer, ein reines Stahl- und Walzwerk, hatte dem Stahlwerksverband seit dessen Gründung angehört. Behufs Verschmelzung mit St. Ingbert wurde das A.-K. der Rümelinger Gesellschaft um 3 auf 7,5 Mill. Fr. erhöht.) — Am 24. VI. 1912 erfolgte eine weitere Erhöhung des A.-K. von Deutsch-Luxemburg um 30 auf 130 Mill. M. zur Vollendung des Ausbau- und Modernisierungsprogramms und zur Tilgung der zu diesem Zweck eingegangenen schwebenden Verbindlichkeiten. Im Verlauf von wenig mehr

als einem Jahrzehnt wurde also die zunächst kaum lebensfähige Deutsch-Luxemburgische A.-G. mit durch die Vereinigung mit der oft sanierten Dortmunder Union zu einem der größten Trusts in der deutschen Eisenindustrie.

Der Lothringer Hüttenverein Aumetz-Friede, 1897 mit dem Sitze in Brüssel errichtet und mit Zweigniederlassung in Kneuttigen in Lothringen, war ursprünglich ein Hochofenwerk, dem Ende der 90er Jahre ein Thomasstahl- und Walzwerk angegliedert wurde. 1900 wurde die westfälische Kohlenzeche General angekauft. Schon 1901 war eine einschneidende Sanierung notwendig, durch die das Aktienkapital, das ursprünglich 8 Mill. Francs betragen hatte und durch mehrmalige Erhöhung auf 20 Mill. Francs gebracht worden war, auf 4 Mill. Francs herabgesetzt wurde. Gleichzeitig erfolgte die Ausgabe von 22 Mill. Francs neuen Aktien. 1903 war aber eine neuerliche Zusammenlegung der Aktien, indessen in ungleich milderem Maße, nämlich im Verhältnis von 10 zu 9, also auf insgesamt 23,4 Mill. Francs, notwendig. Durch die gleichzeitige Ausgabe von 12,1 Mill. Francs neuen Aktien, die zum Teil behufs Erwerbung — im Wege des Umtausches — der Aktien der Fentscher Hütten-A.-G. in Kneuttingen erfolgte, wurde das A.-K. auf 35,5 Mill. Francs resp. 28,4 Mill. M. erhöht. Dieses benachbarte Hochofenwerk, das 1898 ebenfalls durch belgisches Kapital gegründet worden war, wurde 1904 in Pacht genommen. Nach Mitteilung im Prospekt vom Juni 1912 hatte Aumetz-Friede 99,13 % des gesamten A.-K. der Fentscher Hütten im Besitz, die übrigens 1910 gleichfalls einer einschneidenden Sanierung unterzogen werden mußten. Von der im Jahre 1907 behufs Ausbeutung von Erzlagern im Becken von Briey errichteten französischen A.-G. Société des Mines de Murville übernahm Aumetz 80 % des Aktienkapitals und beteiligte sich im gleichen Verhältnis an einer 1911 vorgenommenen Erhöhung des Kapitals dieser Gesellschaft von 10 auf 13 Mill. Francs. Im Jahre 1910 begab Aumetz-Friede weitere 16,6 Mill. M. junge Aktien (zu 150 %) behufs teilweiser Deckung des Kaufpreises von 28 Mill. M. für die Gewerkschaft Victor zu Rauxel. Eine weitere Kapitalserhöhung um 13 auf 58 Mill. M. wurde im Januar 1912 beschlossen. Davon dienten 1,5 Mill. M. zum Ankauf eines Drittels — gemeinsam mit Phönix und Hoesch — der Gewerkschaft Reichsland, die eine Minette-Konzession bei Bollingen in Lothringen besitzt; 1,9 Mill. Mark zur Erwerbung von 2,4 Mill. M. Aktien der Düsseldorfer Eisen- und Drahtindustrie und 2,5 Mill. M. zur Erwerbung von 2,6 Mill. M. Aktien des Faconeisen-Walzwerks L. Mannstaedt & Cie. A.-G. in Köln-Kalk. Die Düsseldorfer Eisen und

Drahtindustrie (Siemens-Martin-Stahlwerk, Drahtwalzwerk) hatte am 30. Juni 1911 ein A.-K. von 3,6 Mill. M., dessen Erhöhung auf 4,8 Mill. Mark im Januar 1912 beschlossen wurde. Mannstaedt & Cie. hatte am 30. Juni 1912 ein Kapital von 10 Mill. M. (davon 1,5 Mill. Vorzugsaktien 8,5 Mill. M. Stammaktien.) Die letzte im Mai 1911 von Mannstaedt vorgenommene Kapitalserhöhung um 4,5 auf 10 Mill. M. diente zum Teil zur Durchführung des Verschmelzungsvertrages mit der Sieg-Rheinischen Hütten-A.-G. in Friedrich Wilhelmshütte. Abgesehen von der Erwerbung von Aktien der Düsseldorfer Eisen- und Drahtindustrie und von Mannstaedt & Cie. hat Aumetz-Friede mit diesen beiden Gesellschaften auch Interessengemeinschaftsverträge abgeschlossen, und zwar mit Mannstaedt & Cie. auf die Dauer von zwölf Jahren, beginnend spätestens mit 1. Juli 1912, und mit der Drahtindustrie auf 24 Jahre. Aumetz-Friede hat sich dadurch einen dauernden Absatz von Halbzeug an diese beiden Gesellschaften gesichert, deren Betrieb zur Verfeinerung der Stahlproduktion noch weiter ausgebaut werden soll. Außerdem hat sich Aumetz-Friede das Recht vorbehalten, die beiden anderen Gesellschaften während der Vertragsdauer, Mannstaedt aber längstens bis 30. Juni 1923 zu erwerben.

Die R o m b a c h e r H ü t t e n w e r k e in Rombach, Lothringen, wurden 1888 mit einem A.-K. von 2,6 Mill. M. gegründet. Ursprünglich nur ein Hochofenwerk, wurde Rombach Ende der 90er Jahre zu einem gemischten Stahlwerk ausgebaut, und es war eines von den drei Lothringer Werken, die sich dem 1901 neugebildeten Halbzeugverband anschlossen. (Näheres S. 147.) Das Aktienkapital wurde in rascher Reihenfolge vermehrt; 1903 um 4 auf 24 Mill. M., 1905 weiter um 4 auf 28 Mill. M. (davon 3 Mill. M. zum Erwerb des Aktienkapitals in Höhe von 6 Mill. M. der M o s e l h ü t t e A.-G. zu Maizières bei Metz, die Hochofenanlagen und Erzbergwerke besitzt). 1906 erfolgte eine weitere Kapitalserhöhung um 5 auf 33 Mill. M. zum Teil zum Erwerb von Kohlenterrains in der Rheinprovinz und zur Bezahlung von in Westfalen erworbenen Kohlenfeldern. 1908 wurde das A.-K. um 7 auf 40, 1909 auf 45, 1910 auf 50 Mill. M. vermehrt, zumeist zur Tilgung von Verbindlichkeiten für Erweiterungsbauten. Der gemischte Betrieb ist noch nicht vollständig durchgeführt, weil die Gesellschaft Kohle kaufen muß. Die sehr bedeutende Roheisenproduktion dieser Gesellschaft betrug 1911/12 711 367 t; von Rohstahl wurden 565 156 t hergestellt.

Die A.-G. P e i n e r W a l z w e r k in Peine ist kein selbständiges Unternehmen, da das gesamte Aktienkapital im Besitze der Ilseder Hütte ist. Die Ilseder Hütte zu Groß-Ilsede in der Provinz Hannover, die selbst dem Stahlwerksverband nicht angehört, wurde zur

Verwertung der dortigen Eisenerzlager 1858 gegründet. 1872 wurde zur Verarbeitung des Ilseder Roheisens das Peiner Walzwerk errichtet, das seit 1882 die Thomas-Stahlproduktion und später auch die Siemens-Martinstahl-Produktion aufnahm. Bei Gründung des Stahlwerksverbandes im Jahre 1904 hatte das Peiner Walzwerk die größte Quote in der Trägerproduktion. Seine gesamte A-Beteiligung betrug 165 000 Tonnen, davon entfielen auf Träger 145 000 Tonnen resp. mehr als 10 % der Gesamtbeteiligung von 1 405 200 Tonnen. Bei der Erneuerung des Stahlwerksverbandes im Jahre 1912 erhielt Peine eine Quote von 208 286 Tonnen, davon 201 510 Tonnen Träger und stand damit noch immer an vierter Stelle nach Deutsch-Luxemburg, Burbach-Eich-Düdelingen und Wendel. Obwohl Peine-Ilsede keinen eigenen Kohlenbesitz hat und daher einen wichtigen Vorteil des gemischten Betriebes entbehrt, ist es Dank seinem Erzbesitz und seiner günstigen geographischen Lage eines der am glänzendsten rentierenden Eisenwerke in Deutschland. 1907 wurde das A.-K. der Ilseder Hütte um 3 321 000 auf 9 650 000 M. erhöht. Die jungen Aktien wurden zum Parikurs angeboten, obwohl für 1906 60 % Dividende bezahlt worden waren. Am 28. III. 1912 erfolgte eine weitere Erhöhung des A.-K. der Ilseder Hütte um 5 038 875 auf 15 Mill. M. Obgleich die Dividende für 1911 36 % betragen hatte, und der Kurs der in Hannover gehandelten Aktien damals etwa 740 % war, wurden die jungen Aktien abermals zu pari begeben, und zwar eine neue auf je zwei alte. Die Erhöhung des Kapitals erfolgte zum Bau eines Walzwerkes für breitflanschtige Träger, die bis dahin in der Hauptsache von Deutsch-Luxemburg hergestellt wurden, um die Position der Ilseder Hütte auf dem Trägermarkte aufrechtzuerhalten.

Der Georgs-Marien-Bergwerks- und Hütten-Verein in Osnabrück, 1856 gegründet, eines der wenigen Werke des Stahlwerksverbandes im Westen ohne Thomasbetrieb, umfaßt die Georgs-Marienhütte (Hochofenwerk, Martin-Stahlwerk und Walzwerke, ferner Eisensteinbergbau in der Osnabrücker Gegend), das Stahlwerk Osnabrück (Bessemerhütte, Martinwerk, Walzwerk etc.). Während die Georgs-Marienhütte von Anbeginn an in bezug auf die Erzversorgung eine gute Position inne hatte, mußte sie in bezug auf die Kohlenversorgung wiederholt mit Schwierigkeiten kämpfen. Die Kohlennot zu Ende des vorigen Jahrhunderts veranlaßte sie, so wie viele andere Hüttenwerke, ihren Kohlenbedarf sicherzustellen. Zu diesem Zwecke erwarb sie 1899 Kohlengruben in der Nähe von Werne in Westfalen (Näheres Seite 131), auf denen 1903 die Förderung in Angriff genommen wurde. 1904 erfolgte eine Erhöhung des A.-K. um 3 210 000 M. auf 19 260 000 M. Nach einer im Jahre 1908

notwendig gewordenen Sanierung reduzierte sich das A.-K. auf 12 298 000 M. 1909 wurde die Ausgabe von 6 202 000 M. Vorzugsaktien beschlossen, wodurch sich das A.-K. auf den derzeitigen Stand von 18 500 000 M. erhöhte. Außerdem wurde in 1905 eine Anleihe von 12 Mill. M. ermächtigt und zum größten Teil begeben, ferner wurde 1907 die Ausgabe einer Anleihe von $1\frac{1}{4}$ Mill. M. beschlossen.

Die Sächsische Gußstahlfabrik in Döhlen bei Dresden, 1863 gegründet, ist ein reines Bessemer-Stahlwerk, das später auch die Martinstahlproduktion aufnahm. Obwohl das Werk weder Kohlen noch Erze fördert und auch sein Roheisen nicht selbst produziert, erfreut es sich doch dank der im Verhältnis zum kleinen Aktienkapital bedeutenden Produktion, die hauptsächlich in der Richtung der Verfeinerung liegt, einer guten Prosperität. 1907 erfolgte Erhöhung des A.-K. um 0,75 auf 3,75 Mill. M. zur Erweiterung der Fabrikanlagen.

Die Eisenwerksgesellschaft Maximilianshütte mit dem Sitze in München, 1851 gegründet, betreibt Hochöfen, ein Thomas-Stahlwerk und Walzwerke in Rosenberg in der bayerischen Oberpfalz, Martin- und Walzwerke in Maxhütte-Haidhof in der Nähe von Regensburg, ferner das König Albert-Werk (Thomasstahlwerk mit Walzwerken) in Lichtentanne im Zwickauer Kohlenrevier in der Nähe der ebenfalls der Maxhütte gehörigen Hochofenwerke in Untervellern in Thüringen. Außerdem hat die Gesellschaft verschiedenen Eisenerzbesitz, und zur Deckung des Kohlen- und Koksbedarfes wurden im Jahre 1901 in Hamm i. W. Kohlenfelder erworben (Näheres S. 132). Zur Inbetriebsetzung dieser Steinkohlenzeche „Maximilian“, die 1912 erst 15 843 t Kohlen förderte, und für Verbesserungen auf den verschiedenen Werken erfolgte 1908 eine Erhöhung des A.-K. um 4 018 296 auf 10 045 739 M. Die glänzende finanzielle Lage der Maxhütte wird durch die zwar schwankenden, aber seit vielen Jahren stets hohen Dividenden illustriert.

Die Vereinigte Königs- und Laurahütte A.-G. für Bergbau und Hüttenbetrieb in Berlin, 1871 gegründet, umfaßt vornehmlich die Königshütte bei Beuthen (Hochofenwerk, Thomas- und Martinstahlwerk, Walzwerke, Waggonfabrik, Brückenbauanstalt etc.), die Laurahütte (Hochofenwerk, Martinstahlwerk, Walzwerke etc.), die Eintrachthütte mit Maschinenfabrik, die Katharinahütte in Russisch-Polen, ferner Steinkohlengruben mit einer Jahresförderung von über 3 Mill. Tonnen. Von der Kohlenförderung wird nur etwa der dritte Teil auf den eigenen Werken verbraucht. 1908 wurde das A.-K. — zum ersten Mal seit 1873 — um 9 auf 36 Mill. M. für Neubauten und Verbesserungen erhöht.

Die Oberschlesische Eisenbahnbedarfs-A.-G. in Friedenshütte umfaßt die Friedenshütte (Hochofenwerk, Thomas- und Martinstahlwerk und Walzwerke), das Puddel- und Walzwerk in Zawadzki, ferner Steinkohlenbergwerke und Eisenerzbesitz in Oberschlesien, Ungarn, Galizien und gemeinsam mit der Donnersmarckhütte in Norwegen. 1904 wurde das A.-K. um 5 auf 25, im Jahre 1905 zur Durchführung der Vereinigung mit den Huldshinskyschen Hüttenwerken (A.-K. 20 Mill. M.) um 20 auf 45, im Jahre 1907 um 3 auf 48 Mill. M. erhöht. Ferner wurde eine Anleihe von 12,5 Mill. M. 1907 und 1908 ausgegeben. Der Betrieb der norwegischen Erzbergwerke mußte, weil unrentabel, 1912 eingestellt werden.

Die Kattowitzer A.-G. für Bergbau und Eisenhüttenbetrieb in Kattowitz, die in Form einer Aktiengesellschaft seit 1889 besteht, umfaßt Steinkohlenbergwerke, die Hochofenanlagen Hubertushütte, an die zu Beginn des Jahrhunderts ein Stahlwerk angegliedert wurde, und die Martha-Hütte mit Puddelwerk und Walzwerk. Da der obereschlesische Erzbesitz nicht ausreichte, und die Erzversorgung in Oberschlesien bereits damals wachsenden Schwierigkeiten begegnete, wurden 1900 Erzgruben in Ungarn gekauft. 1906 erfolgte Erhöhung des A.-K. um 8 auf 30 Mill. M., hauptsächlich zum Erwerb von 10 501 000 M. von insgesamt 21 Mill. M. Aktienkapital der A.-G. Preußengrube. Diese Erwerbung erfolgte vornehmlich zur Sicherung des regelmäßigen Bezuges von Kokscohlen. Erz und Koks wird noch zugekauft. — Zu Beginn 1912 wurde im Zusammenhang mit der Erwerbung der restlichen 10 499 000 M. Aktien der Preußengrube die Erhöhung des A.-K. um 9 auf 39 Mill. M. beschlossen.

Die Oberschlesische Eisenindustrie A.-G. in Gleiwitz, die 1887 hauptsächlich aus den Caro'schen Hochöfen und Walzwerken entstand, betreibt das Hochofenwerk Julienhütte, an das im Jahre 1905 ein im Besitze des Stahlwerks Julienhütte G. m. b. H. befindliches Martin-Stahlwerk in Julienhütte angegliedert wurde, ferner das Walzwerk Herminenhütte in Laband, das Stahl- und Walzwerk Baildonhütte bei Kattowitz, die Draht- und Nägelwerke in Gleiwitz und Eisensteingruben in Ungarn. Im Jahre 1909 beteiligte sich die Oberschlesische Eisenindustrie an der Erwerbung von 975 Kuxen der „Consolidierten Gleiwitzer Steinkohlengrube“, womit die Option auf den Kauf der angrenzenden „Consolidierten Steinkohlengrube Nord“ verbunden war. 1907 erfolgte Erhöhung des A.-K. um 2,8 auf 28 Mill. M.

Die Bismarckhütte in Bismarckhütte, 1872 gegründet, umfaßt ein Martinstahlwerk mit verschiedenen Walzwerken und Verfeinerungsbetrieben. 1906 wurde das A.-K. um 4 auf 10 Mill. M. erhöht. Davon dienten 2,8 Mill. M. zum Erwerb des gesamten A.-K.

von 6,5 Mill. M. der Bethlen-Falvahütte des Fürsten Henckel von Donnersmarck in Schwientochlowitz, die 1908 vollständig mit der Bismarckhütte fusioniert wurde. Der Erwerb der Bethlen-Falvahütte erfolgte zur Sicherung der Roheisenversorgung und wurde damit begründet, daß der Ankauf von Kohle und Roheisen in Oberschlesien im freien Marktverkehr nicht mehr möglich war, da diese Rohstoffe nur noch von geschlossenen Organisationen bezogen werden konnten. Die Bethlen-Falvahütte betreibt Eisenerzförderungen, ein Hochofenwerk, Martinstahlwerk, Maschinenfabrik mit Eisengießerei, Röhrenwalzwerk etc. Gleichzeitig mit der Erwerbung der Bethlen-Falvahütte wurde der Kohlenbedarf durch einen Vertrag mit der Deutschlandgrube sichergestellt. 1909 erfolgte eine weitere Erhöhung des A.-K. der Bismarckhütte um 6 auf 16 Mill. M. für Neubauten etc.

*

Expansion außerhalb des Stahlwerksverbandes.

Es wurde bereits auf Seite 154 erwähnt, daß sich einzelne reine Walzwerke durch den Bau von Martinanlagen von den großen Stahlwerken unabhängig zu machen versuchten. Ein bemerkenswertes Beispiel in dieser Hinsicht sind u. a. die Westfälischen Eisen- und Drahtwerke A.-G. in Werne b. Langendreer. Statt sich, wie so viele andere reine Werke, von einem der großen gemischten Werke absorbieren zu lassen, unternahm es diese Gesellschaft, deren Schwerpunkt in der Fabrikation von Drahtprodukten liegt, sich auf eigene Füße zu stellen, und nahm zu diesem Zweck im Jahre 1911 eine für ihre Verhältnisse bedeutende Erhöhung des A.-K., nämlich von 3,2 auf 8,4 Mill. M. vor. Davon dienten 2 Mill. M. zur Fusion mit einem Hochofenwerk, der Aplerbecker Hütte, um die Drahtfabrikation vom Roheisen- und Halbzeugbezug unabhängig zu machen. Die restlichen 3,2 Mill. M. dienten zur Erbauung eines zur Erreichung des Fusionszweckes notwendigen Martinstahlwerkes, eines Drahtwalzwerkes und für andere Anlagen, für die außer der Kapitalerhöhung noch die Ausgabe einer Anleihe von 1,5 Mill. M. erforderlich war.

Die energischste Abwehr und Gegnerschaft seitens der weiterverarbeitenden Industrie wurde den großen gemischten Werken aber durch die Mannesmannröhren-Werke zuteil. Diese haben in den letzten Jahren ihre Tätigkeit außerordentlich ausgedehnt und sich zu einem äußerst mächtvollen Röhrentrust entwickelt. Im Geschäftsbericht für 1905/06 beklagte sich die Gesellschaft, die damals noch ihre frühere Firma: Deutsch-österreichische Mannesmannröhrenwerke führte, über die harten Kämpfe, die das Werk gegen die Syndikate in Deutschland und Österreich zu führen hatte. Im Geschäftsbericht für 1911/12 wird gewissermaßen als

Epilog zur glücklichen Vollendung eines groß angelegten Expansionsprogramms gegenüber den Beschränkungen der Syndikate rühmend hervorgehoben, daß „in der syndikatslosen Zeit“ die Produktion und der Absatz der deutschen Werke der Gesellschaft um 60 % gesteigert werden konnte. „Die beim Bestehen eines Syndikats leichter eintretenden Preisübertreibungen würden das Entstehen neuer Konkurrenz begünstigen.“ Das Lob der Syndikatslosigkeit sollte also durchaus kein Lob der freien Konkurrenz sein. Im Gegenteil hatten die Mannesmannwerke damals bereits mit ihren weiter unten angeführten Konkurrenten sich zu einem Trust vereinigt, und derart gestärkt (nach Erscheinen des noch syndikatsgegnerschaftlichen Geschäftsberichtes für 1911/12) in auffallend rascher Sinnesänderung auch mit den großen gemischten Werken ein Röhrensyndikat zu gründen versucht; bisher allerdings ohne Erfolg. Das angestrebte Ziel ist aber auch hier ein Syndikat der Trusts, und zwar als der beste Weg zu gründlicher Beseitigung der Konkurrenz. — Dem Aufsichtsrat der Mannesmann-Werke gehört übrigens ein Mitglied des Direktoriums von Krupp an.

Die Mannesmannröhrenwerke haben in den letzten Jahren ihr Tätigkeitsgebiet stark ausgedehnt. 1910 erfolgte die Erhöhung des A.-K. um 7,5 auf 30 Mill. M. für Neubauten etc., 1911 um 3 auf 33 Mill. M. zum Erwerb der sämtlichen Kuxe der Gewerkschaft Grillo, Funke & Co. in Gelsenkirchen-Schalke. Der Erwerb dieser Kuxe erfolgte, „um die für die Produktion der Gesellschaft in geschweißten Röhren erforderlichen Bleche in ausreichenden Mengen und zu Preisen zur Verfügung zu haben, die den Wettbewerb auf diesem Gebiet der Röhrenherstellung dauernd ermöglichen.“ 1912 wurde eine abermalige Erhöhung des A.-K. um 12 auf 45 Mill. M. für den Ausbau der ausländischen Tochterunternehmungen in Österreich, Italien und England und für Neuanlagen etc. beschlossen. Die Mannesmann-Werke haben, wie 1912 mitgeteilt wurde, mit den Wittener Stahlröhrenwerken, mit der zum Konzern der Rheinischen Stahlwerke gehörigen Balcke, Telling & Cie. A.-G., mit der Gewerkschaft Grillo, Funke & Co., mit dem Gustav Kuntze Wassergas-Schweißwerk A.-G. und mit den Siegerner Stahlröhrenwerken G. m. b. H. Verkaufsgemeinschaftsverträge abgeschlossen, durch die außer der Ausschaltung des Wettbewerbes dieser Werke unter einander eine bessere Arbeitsteilung unter ihnen bezweckt wird. Die angeschlossenen Werke haben sich verpflichtet, auf die Dauer von 30 Jahren vor dem Abschluß des Vertrages von ihnen nicht erzeugte Röhrenfabrikate nicht in ihr Fabrikationsprogramm aufzunehmen. Es handelt sich also hier um eine trustförmige Zusammenfassung der Röhrenproduktion, ohne daß aber

die Teilnehmer an der Kombination ihre finanzielle Selbständigkeit aufgaben. — Am 17. XII. 1912 wurde hauptsächlich zum Erwerb des Steinkohlenbergwerks Königin Elisabeth eine weitere Erhöhung des A.-K. um 16 auf 61 Mill. M. beschlossen. (Näheres S. 124.)

6. Elektrotechnische Trusts.

A. E. G. — Siemens-Schuckert-Trust.

Während die Vielfältigkeit der elektrotechnischen Erzeugnisse für die Syndizierung kein geeigneter Boden war, war die Konzentration und Trustbildung in dieser Industrie schon in einem frühen Stadium ihrer Entwicklung zu beobachten und besonders erfolgreich. Schon zu Beginn der 90er Jahre, als die elektr. Industrie erst eine große Industrie zu werden begann, lag ihr Schwerpunkt bereits bei einer nur geringen Anzahl von großen Firmen. Nicht wenig trug dazu bei, daß die Fabrikationsgesellschaften den Bau von elektrischen Zentralen und von Straßenbahnen, einen hauptsächlichsten Teil ihrer Tätigkeit, selbst finanzieren mußten; eine Aufgabe, die natürlich nur sehr kapitalkräftigen und mit eigenen Finanzierungsgesellschaften verbundenen Unternehmungen möglich war. Infolge der Über-Expansion und des Kredit-Mißbrauches, den sich dabei die elektrotechnische Industrie unter dem Einfluß der Hochkonjunktur am Schlusse des vorigen Jahrhunderts vielfach hatte zuschulden kommen lassen, wurde sie durch die darauf folgende Krisis besonders hart in Mitleidenschaft gezogen. Die Konzentrations-tendenzen erhielten dadurch neue Nahrung, und von der ohnehin nur geringen Anzahl von großen Unternehmungen verlor ein Teil seine Selbständigkeit. Schließlich blieben von den großen Firmen in der Hauptsache nur zwei Trusts, nämlich die A.E.G. und der Siemens-Schuckert-Konzern übrig, nachdem ein neuer Konkurrent, die Bergmann-Werke, bei ihrem allzu raschen Aufstieg in finanzielle Bedrängnis geraten waren und dadurch ihre Selbständigkeit — wenn auch nicht formell — einbüßten.

Der Kummer-Konzern war schon zu Beginn des Jahrhunderts zusammengebrochen. Siemens & Halske und Schuckert vereinigten sich 1903, und an diese Gruppe lehnte sich Bergmann 1912 an, während die A. E. G. 1904 die Union absorbierte und 1910 den Lahmeyer-Konzern sich teils direkt angliederte, teils unter ihre Kontrolle brachte. Die Helios Elektrizitäts A. G. in Köln, die 1900 nach guten Dividenden für die vorhergegangenen Jahre eine Erhöhung des A.-K. um 4 auf 20 Mill. M. vorgenommen hatte, also ein für die damaligen Verhältnisse in bezug auf Kapitalkraft immerhin sehr respektables Unternehmen war, nahm nach einer 1902 durchgeführten erfolglosen

Sanierung Ende 1904 ein Angebot der A. E. G. und der Siemens-Schuckertwerke auf Verkauf ihrer Ehrenfelder Fabrik an, worauf sie selbst in Liquidation ging.

Im übrigen lassen sich die wichtigsten Etappen auf diesem Weg zur Vorherrschaft — man kann für manche Gebiete sogar sagen: Alleinherrschaft — des A. E. G.- und des Siemens-Schuckert-Konzerns kurz folgendermaßen zusammenfassen:

Im Jahre 1903 gründeten die Siemens & Halske A. G. in Berlin und die Elektrizitäts-A. G. vorm. Schuckert & Co. in Nürnberg die Siemens-Schuckertwerke G. m. b. H. in Berlin, um die Konkurrenz auf dem Gebiete der Starkstromtechnik unter einander auszuschalten und das Fabrikations- und Verkaufsgeschäft in diesem Fach durch die neugegründete Gesellschaft betreiben zu lassen. Zu diesem Zwecke wurden die der Starkstromtechnik dienenden Werke der beiden Gesellschaften in die Siemens-Schuckertwerke G. m. b. H. eingebracht. Gleichzeitig verpflichteten sich die gründenden Gesellschaften den Siemens-Schuckertwerken auf dem ihr überlassenen Gebiete des Starkstroms keine Konkurrenz zu machen, während umgekehrt Siemens-Schuckert der Siemens & Halske-A. G. auf den ihr verbleibenden Fabrikationsgebieten keinen Wettbewerb bereiten durften.

Das Stammkapital von Siemens-Schuckert wurde auf 90 Mill. M. festgesetzt, wovon Siemens & Halske 45,05 Mill. M., die Elektrizitäts-A. G. vorm. Schuckert & Co. die restlichen 44,95 Mill. M. übernahm. Ferner gaben beide Gesellschafter den Siemens-Schuckertwerken G. m. b. H. ab 1. Dezember 1910 zu gleichen Teilen ein gegenseitig unkündbares Darlehen von zusammen 30 Mill. M., das am 1. Februar 1912 auf 50 Mill. M. erhöht wurde. Am 31. Juli 1912 hatten die Siemens-Schuckertwerke außer dem Stammkapital von 90 Mill. M. und den erwähnten unkündbaren Darlehen von 50 Mill. M. Obligationen von 48,65 Mill. M. ausständig, wozu noch im Jahre 1912 ausgegebene weitere 30 Mill. M. Obligationen hinzukamen. Die Siemens-Schuckertwerke, deren Aktiva am 31. Juli 1912 mit 284,68 Mill. M. ausgewiesen wurden, sind in der Hauptsache eine Produktionsgesellschaft und als Holding Co. nur von geringer Bedeutung. Unter den Beteiligungen (zwei Posten mit 19,93 Mill. M. ausgewiesen) waren 8,50 Mill. M. Nom. Bergmann-Aktien eingezahlt mit 25 % zuzüglich Aufgeld mit 2 975 000 M. ausgewiesen, und 7,50 Mill. M. Nom. Aktien der Elektro-Treuhand-A. G. — mit 25 % eingezahlt — mit 1 875 000 M. ausgewiesen.

Die Siemens & Halske A. G. in Berlin, die 1897 zur Übernahme der seit 1847 bestehenden gleichnamigen Kommanditgesell-

schaft mit 35 Mill. M. A.-K. gegründet wurde, hatte am 31. Juli 1912 ein A.-K. von 63 Mill. M., ferner 45,31 Mill. M. Anleihen. Die gesamten Aktiva betrugen 188,11 Mill. M., darunter waren dauernde Beteiligungen in Höhe von 93,84 Mill. M.; in ihnen waren die 45,05 Mill. M. Stammanteile und 25 Mill. M. unkündbare Darlehen an die Siemens-Schuckertwerke enthalten.

Während Siemens & Halske auch als Fabrikationsgesellschaft von großer Bedeutung sind und auf dem Gebiete der Schwachstromtechnik eine führende Position inne haben, kommt die Elektrizitäts A.G. vorm. Schuckert & Co. in Nürnberg in der Hauptsache nur als Holding Co. in Betracht. Das A.-K., das bei der Gründung im Jahre 1893 12 Mill. M. betragen hatte, belief sich am 31. Juli 1912 auf 70 Mill. M., ferner waren 35,70 Mill. M. Obligationen ausständig. Die gesamten Aktiva wurden mit 132,73 Mill. M. ausgewiesen, darunter 44,95 Mill. M. Stammanteile und 25 Mill. M. Darlehen an Siemens-Schuckert, ferner 37,96 Mill. M. Effekten. In diesen war der Besitz fast des ganzen Aktienkapitals der Continentalen Gesellschaft für elektrische Unternehmungen enthalten (gesamtes A.-K. am 31. März 1912 32 Mill. M.), die selbst eine Holding Co. ist.

Noch stärker war die Expansion der **A. E. G.** die 1883 gegründet wurde und seit 1887 unter der gegenwärtigen Firma besteht. Das Grundkapital, das ursprünglich 5 Mill. M. betragen hatte, belief sich am 30. Juni 1912 auf 130 Mill. M. Im Dezember 1912 wurde eine weitere Erhöhung um 25 auf 155 Mill. M. (zu 210 ausgegeben) beschlossen. Die im Jahre 1904 erfolgte Kapitalsvermehrung — um 26 auf 86 Mill. M. — erfolgte hauptsächlich zur Erwerbung der Union-Elektrizitäts-A.G.; und von der Kapitalsvermehrung im Jahre 1910 — um 30 auf 130 Mill. M. — dienten 8,78 Mill. M. zum Erwerb von 16 Mill. M. Aktien der Felten & Guillaume-Lahmeyer Werke A.G. in Mülheim am Rhein; weitere 11,22 Mill. M. erhielten die Felten & G.-Lahmeyer-Werke gegen Überlassung des gesamten A.-K. von 10 Mill. M. einer neu zu gründenden Gesellschaft, nämlich der A.E.G.-Lahmeyerwerke in Frankfurt. Die Felten & G.-Lahmeyerwerke waren aus einer Verschmelzung der Kabelwerke Felten & G.-Karlswerk A.G. in Mülheim mit der Fabrikationsabteilung der Elektrizitäts-A.G. vorm. W. Lahmeyer & Co. in Frankfurt a. M. hervorgegangen. Nachdem die zum A.E.G.-Konzern gehörige Bank für elektrische Unternehmungen in Zürich einen großen Teil der Felten & G.-Lahmeyer-Aktien schon früher erworben hatte, hatte die A.E.G.-Gruppe nun die Majorität der Felten & G.-Lahmeyer-Aktien und damit die Kontrolle über diese Gesellschaft, von der die Frankfurter Abteilung (das Dynamowerk) an die A.E.G.-Lahmeyerwerke A.G. überging und aus

deren Firma der Name Lahmeyer ausschied. Die A.E.G. begründete diese Transaktion damals damit, daß durch Übernahme des Frankfurter Dynamowerkes eine lästige Konkurrenz beseitigt wurde und daß sie einen neuen Stützpunkt in Süddeutschland, ferner durch Verbindung mit dem Mülheimer Karlswerk auf dem Gebiete des Seekabelwesens eine führende Stellung erlangte.

Am 30. Juni 1912 waren außer dem A.-K. von 130 Mill. M. Anleihen in Höhe von 79,74 Mill. M. ausständig. Die gesamten Aktiva wurden mit 378,04 Mill. M. ausgewiesen. Die A.E.G. ist aber nicht nur eine außerordentlich umfangreiche Produktionsgesellschaft, sondern auch eine Holding Co. von weitverzweigten Interessen. Auf Effektenkonto, das mit 31,81 Mill. M. ausgewiesen wurde, waren spezifiziert nur 4 Mill. Nom.-Aktien der Elektrizitäts-Lieferungsgesellschaft mit einem Wert von 6 Mill. M. angegeben. Als eigene Konti wurden aber angeführt: Nom. 11 796 000 Francs Aktien der Bank für elektrische Unternehmungen in Zürich (am 30. Juni 1912 60 Mill. Francs Aktien ausständig, im September 1912 Erhöhung auf 75 Mill. Francs beschlossen; ferner Obligationen von 66,57 Mill. Francs) Buchwert 6,27 Mill. M.; 16 Mill. — von insgesamt 55 Mill. M. — Aktien der Felten & Guillaume A.G., Buchwert 10,83 Mill. M.; das gesamte A.-K. nämlich 10 Mill. M. der A.E.G.-Lahmeyer-Werke, Buchwert 11,45 Mill. M.; 12 Mill. M. Nom.Aktien der Elektro-Treuhand A.G. — 25 % eingezahlt — Buchwert 3,18 Mill. M. Die Elektro-Treuhand A.G. wurde zu Beginn 1912 mit 30 Mill. M. Kapital — zu 25 % eingezahlt — gegründet, um öffentlichen Körperschaften die Finanzierung von elektrischen Unternehmungen zu erleichtern. Die A.E.G. übernahm 15 Mill. Aktien und überließ davon 3 Mill. M. der Züricher Elektrobank, die andere Hälfte übernahmen Siemens & Halske und Siemens-Schuckert. Diese Gründung erfolgte also im Wege einer Interessengemeinschaft zwischen den beiden großen Konzernen. Ferner wurden angeführt 10 Mill. M. Nom.Aktien der Treuhand-Bank für elektr. Industrie — mit 25 % Einzahlung — mit 2,56 Mill. M. Buchwert, die im April 1912 von der Felten & G.-Karlswerk A.-G. übernommen wurden.

Die A.E.G. hat ihre Produktion über das weit verzweigte Gebiet der elektrotechnischen Industrie und der verwandten Betriebszweige (z. B. Automobilfabrikation) auch auf die Hilfsbranchen ausgedehnt, so u. a. die Porzellan- und Lackfabrikation aufgenommen. Die notwendigen Glaswaren werden in den Vereinigten Lausitzer Glaswerken erzeugt, deren Aufsichtsrat der Vorsitzende der A.E.G. W. Rathenau präsidiert. Die Pneumatik-Fabrikation wurde, wie im Geschäftsbericht für 1911/12 mitgeteilt wurde, „vorläufig“ eingestellt, woraus hervorzu-

gehen scheint, daß dieses geschäftshungrige Unternehmen trotz seiner außerordentlichen Kapitalkraft und Organisation bei diesem Vorstoß auf ein ihm eigentlich fremdes Gebiet ausnahmsweise einen Mißerfolg zu verzeichnen hatte.

Die großen Elektrizitätskonzerne haben sich mit ihrer dominierenden Stellung als Produktionsgesellschaften nicht begnügt, sondern auch die Kontrolle über die Elektrizitätsversorgung zu erlangen versucht — einen Kultur- und Produktionsfaktor von größter Bedeutung für die weitesten Kreise als Konsumenten von Heizung und Beleuchtung, ferner auch als Kraftquelle für so viele andere Zwecke des täglichen Lebens, für Gewerbe, Landwirtschaft, Verkehr etc. Nach einer 1912 veröffentlichten Denkschrift der Vereinigung elektrotechnischer Spezialfabriken kontrollieren die beiden großen Konzerne rund 35 % der öffentlichen Elektrizitätsversorgung Deutschlands. Da die Stromlieferungsgesellschaften ihren ganzen Materialbedarf bei dem sie kontrollierenden Konzern kaufen müssen, so wurden vielfach Klagen über die Installations- und Materialmonopole der großen Firmen laut, die durch Pachtverträge ihren Einfluß noch zu erweitern versuchen. Die Regierungen verschiedener Bundesstaaten sind dagegen mit Erlässen vorgegangen.

Über die finanzielle Struktur der elektrotechnischen Gesellschaften und die gewaltige Geschäftsausdehnung der zwei großen Konzerne geben die nachstehenden Zahlen Aufschluß.

	Aktienkapital	Obligationen ³⁾	Gesamt-Aktiva	Dividende (in Proz.)	
				1911/12 resp. 1912	1910/11 resp. 1911
{ A. E. G. 30. 6. 1912	130 Mill. M. ¹⁾	79 740 500 M.	378 037 460 M.	14	14
{ Felten & Guillaume 31. 12. 1912	55 " "	24 087 000 "	114 222 457 "	8	6
{ Siemens & Halske 31. 7. 1912	63 " "	45 308 500 "	188 112 409 "	12	12
{ Siemens-Schuckert 31. 7. 1912	90 " " ²⁾	98 650 000 " ⁴⁾	284 678 144 "	10	10
{ Schuckert & Co. 31. 7. 1912	70 " "	35 700 000 "	132 726 496 "	8	7 1/2
{ Bergmann 31. 12. 1912	52 " "	20 000 000 "	104 238 991 "	5	5
{ Brown, Boveri & Cie., Mannheim, 1. 4. 1912	6 " "	4 500 000 "	21 577 224 "	5	4

¹⁾ Ende 1912 fand eine Erhöhung des A.-K. auf 155 Mill. Mark statt.

²⁾ Die Siemens-Schuckertwerke sind eine G. m. b. H. Die 90 Mill. Mark sind das Stammkapital.

³⁾ Die Obligationsschuld hat seither bei mehreren Gesellschaften eine Erhöhung erfahren.

⁴⁾ Inklusive der 50 Mill. Mark unkündbaren Darlehen von Siemens & Halske und von Schuckert & Co.

Im Geschäftsbericht der A.E.G. für 1911/12 wurde die Zahl der Angestellten mit 70 162 angegeben; davon 6551 in Wien, Riga und Mailand. Nach dem Geschäftsbericht von Siemens & Halske für 1911/12 betrug die Anzahl der Angestellten einschließlich Siemens-Schuckert über 77 000. In der Generalversammlung vom 3. Dezember 1912 der A.E.G. wurde der Auftragsbestand per 31. Oktober inkl. der im neuen Geschäftsjahr bis dahin ausgeführten Aufträge auf 457 Mill. Mark angegeben. Der Kupferbedarf der A.E.G. wurde im Geschäftsbericht für 1911/12 mit 31 326 t angegeben. Das ist mehr als der achte Teil des gesamten Kupferkonsums Deutschlands. Die Bergmann-Elektrizitätswerke A.G., die unter dieser Firma erst seit 1900 besteht, erhöhte ihren Umsatz von ca. 7 Mill. M. im Jahre 1901 auf 66,47 Mill. M. im Jahre 1911. Außer den in der Tabelle angeführten Gesellschaften sind noch die Maffei-Schwarzkopff-Werke G. m. b. H. in Berlin (Dampfturbinen) zu nennen. — Die Zahl der Angestellten der elektrotechnischen Spezialfabriken beträgt ca. 80 000. (Hierüber S. 215/16.) Dabei sind die Auer-Werke unter den Spezialfabriken angeführt.

7. Der Spiritusring.

Im Jahre 1897 wurde die Verkaufsstelle Deutscher Spiritfabriken in Berlin, die Vorläuferin der zwei Jahre später gegründeten Zentrale für Spiritusverwertung, ins Leben gerufen. Einer der Geschäftsführer der Zentrale bezeichnete bei den kontradiktorischen Verhandlungen über die Spiritusindustrie¹⁾ als Ziele der Verkaufsstelle hauptsächlich die Aufbesserung des Fabrikationsnutzens — der Rektifikationsprämien —, indem die Verkaufsstelle den Verkauf einheitlich in die Hand nahm, ferner die Reorganisation der Berliner Spiritusbörse. Infolge schwacher Versorgung des Loco-Marktes und infolge Verringerung des Interessentenkreises am Terminhandel sei die Preisbildung an der Börse unverläßlich geworden und Manipulationen ausgesetzt gewesen. Die Spiritfabriken konnten sich daher für jene Ware, die sie im Winter aufnehmen mußten und erst im Sommer verkaufen konnten, nicht im Wege des Reportgeschäftes sichern und wurden dadurch in die Spekulation gedrängt. Die Börse sollte nun durch einen lebensfähigen Terminhandel in den Stand gesetzt werden, wie ehe- dem Sicherung für derlei Transaktionen zu bieten. Zu diesem Zwecke

¹⁾ Am 8., 9. und 10. Februar 1906. Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Fünfter Band 1906. Franz Siemenroth.

versuchte die Verkaufsstelle, wie G. Briefs¹⁾ berichtet, der Börse für den Locoverkehr genügende Mengen Spirit zur Verfügung zu stellen. Die maßgebenden Börsenkreise hätten aber dieses Anerbieten abgelehnt, vielleicht weil sie in der Verkaufsstelle nicht so ganz mit Unrecht das zukünftige Syndikat vermuteten, dessen Entstehung dem Berliner Zwischenhandel die Grundlage seiner Existenz untergraben würde. Da eine Cooperation mit der Börse nicht möglich war, verständigten sich die Spiritfabriken mit den Brennern, die schon vor Bildung der Verkaufsstelle der Spiritfabrikanten im Wege der Raiffeisen-Organisation sich zusammenzuschließen begonnen hatten. 1896/97 war eine Reihe von Provinzgenossenschaften entstanden, und diese Provinzverbände vereinigten sich 1899 zu dem Verwertungsverband Deutscher Spiritusfabrikanten, während die Spiritfabriken die Zentrale für Spiritusverwertung G. m. b. H. begründeten.

Der erste Hauptvertrag. Den Abschluß dieser Organisationsbestrebungen bildete die Vereinigung des Kartells der Brenner und des Kartells der Spiritfabrikanten durch den Hauptvertrag vom 29. März 1899, durch den die im Verwertungsverband vereinigten Brenner sich verpflichteten, ihren gesamten Rohspiritus in der Zeit vom 15. September 1899 bis zum 30. September 1908 ausschließlich durch die Zentrale für Spiritusverwertung verwerten zu lassen. Die Spiritfabriken haben den gesamten von den Verbandsmitgliedern gelieferten Spiritus abzunehmen, zu bezahlen und unterzubringen. Die Zentrale bestimmt für jeden einzelnen Brenner den Ort, wo er den Spiritus abzuliefern hat. Doch wurde es den einzelnen Brennern freigestellt, sich für den Verkehr mit dem Syndikat der Vermittlung einer Spiritfabrik, eines Händlers oder einer Genossenschaft, die der Zentrale angeschlossen sind, zu bedienen. Bei der Ablieferung empfängt der Brenner den Abschlagspreis, dessen Höhe von dem aus je sieben Vertretern der Brenner und Spiritfabrikanten bestehenden Gesamt-Ausschuß unter möglichster Annäherung an den voraussichtlichen Enderlös festgesetzt wird. Zu der Abschlagszahlung, die im Laufe des Geschäftsjahres abgeändert werden kann, kommt die Nachzahlung hinzu, das ist, was über den Abschlagspreis hinaus nach Entlohnung der Mitglieder der Zentrale zur Verfügung steht.

Die Entlohnung der Spiritfabriken bestand in einem prozentmäßigen Anteil an dem Jahres-Durchschnittserlös, das ist an

¹⁾ Dr. Goetz Briefs „Das Spirituskartell“, 1912, eine die kontradiktorischen Verhandlungen über die Spiritus-Industrie gut zusammenfassende Darstellung, die auch die seither in Kraft getretenen Gesetze kritisch beleuchtet.

dem bei der Verwertung des Spiritus erzielten Erlös abzüglich der Lasten des Syndikats, der je nach der Höhe des Durchschnittserlöses zwischen 7,5 % und 9,6 % variierte, aber mit höchstens 4,80 M. pro Hektoliter festgesetzt war. An der Reinigung des Rohspiritus wurden die Gesellschafter der Zentrale in einem bestimmten Verhältnis beteiligt, das als Reinigungskontingent bezeichnet wurde. Zu der Reinigungsprämie kamen übrigens noch verschiedene Sonderbegünstigungen hinzu, die den Hauptteil der erwähnten Syndikatslasten bildeten. Die Verwertung des von der Zentrale übernommenen Branntweins erfolgt durch Verkauf in ungereinigter, gereinigter oder denaturierter Beschaffenheit, aber nicht im Wege der Weiterverarbeitung¹⁾. Branntweinhandel auf eigene Rechnung wurde den Spiritusfabriken und abgesehen von der Befriedigung des Hausbedarfs auch den Brennern untersagt.

Über den Umfang der Kartellierung der Brennereien wurden gelegentlich der kontradiktorischen Verhandlungen für das Jahr 1903/04 folgende Angaben gemacht.

Anzahl der Brennereien.

	Material- brenner	Getreide- brenner	Kartoffel- brenner	Melasse- brenner	Andere Stoffe
Insgesamt	50 160	9 722	6 081	29	39
Davon cartelliert 1903/04	—	53	3 825	24	1
Insgesamt 1910/11 ²⁾	49 289	8 336	5 594	30	88

Von insgesamt 66031 Brennereien waren demnach 1903/04 3903 der Zentrale angeschlossen. Indessen erzeugten die Syndikatsbrennereien in den 5 Jahren bis 1903/04 75—79,7% der gesamten inländischen Spirituserzeugung. Ihre Bedeutung ging demnach weit über das Verhältnis ihrer Anzahl zu jener der Outsider hinaus. Von den Material- (Obst-) Brennereien mit durchweg lokalem Absatz hatte sich überhaupt keine dem Syndikat angeschlossen. Auch die Kornbrennereien, ebenfalls zumeist kleinere Betriebe mit Qualitätsprodukten, blieben dem Syndikat fern. Den Kern des Verwertungsverbandes bilden die landwirtschaftlichen Kartoffelbrennereien. Von der Produktion dieser inkl. der Melassebrenner betrug der Anteil des Syndikates 1903/04 93 %. Der größte Teil der Produktion der landwirtschaft-

¹⁾ Nachtrag. Diesbezüglich wurde in der auch an anderer Stelle erwähnten Denkschrift bemerkt: „Eine Verwertung durch Weiterverarbeitung ist mit Rücksicht auf die Abnehmer nicht aufgenommen worden.“ Diese Rücksicht scheint die Spiritus-Zentrale fallen lassen zu wollen, falls sich die jüngsten Nachrichten bestätigen würden, daß sie die Herstellung von Likören projektiert.

²⁾ Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1912.

lichen Kartoffelbrennereien entfällt auf die östlichen Provinzen, vornehmlich Posen, Brandenburg und Schlesien, ferner auf Pommern, Ost- und Westpreußen etc. Von 137 Spiritfabriken, die 1903/04 in Betrieb waren, waren 107 der Zentrale angeschlossen.

Preisbildung. Die Festsetzung der Preise wurde durch den Syndikatsvertrag dem Gesamtausschuß vorbehalten, und im Wege der Preise hatte das Syndikat auch einen gewissen Einfluß auf die Produktion. Doch blieb dieser in ziemlich engen Grenzen. Die Brennerei bildet einen Nebenbetrieb der Landwirtschaft, und die Branntweinproduktion richtet sich nicht nur, bei vielen Brennereien nicht einmal in erster Reihe, nach der Höhe der Branntweinpreise, sondern sie hängt auch von dem die Branntweinpreise allerdings beeinflussenden Ausfall der Kartoffelernte, von der Möglichkeit anderweitiger Verwertung der Kartoffeln, vom Futterbedarf etc. ab. Andererseits mußte die Zentrale laut Vertrag allen von den Brennern gelieferten Rohspiritus übernehmen. Sie hatte also keine Möglichkeit, sich gegen eine Überproduktion zu sichern. So kam es, daß infolge der sehr ergiebigen Kartoffelernte des Jahres 1901/02 trotz des niedrigen Abschlagspreises die Spiritusproduktion eine bis dahin nicht verzeichnete Höhe erreichte. „Der niedrige Preis hatte,“ wie es in der Denkschrift über die Spiritus-Zentrale zur Vorbereitung der kontradikt. Verhandlungen heißt, „gegenüber der elementar andrängenden Produktion versagt.“ Die Zentrale glaubte, stärkeren Einfluß auf die Produktion gewinnen zu müssen und es gelang ihr, die Produzenten für eine Festlegung der Produktion zu gewinnen, indem sie ihnen für die geringere Erzeugung einen höheren Abschlagspreis und damit bessere Verwertung in Aussicht stellte. Die Bindung der Produktion, die das erstemal für 1902/03 stattfand, zu der sich aber die Brenner auch in den folgenden Jahren bis inkl. 1906/07 verstanden, hatte indessen keinen besonderen praktischen Wert. In den Jahren 1903/04 und 1904/05 z. B. war das zulässige Produktionsquantum so hoch bemessen, daß die Brenner eigentlich vollkommen nach Belieben produzieren konnten. Die Bindung war nur nomineller Natur. Da mithin das Syndikat auf die Produktion keinen stärkeren Einfluß hatte, mußte das Gleichgewicht zwischen Produktion und Konsum durch Beeinflussung des Konsums hergestellt werden. Dazu diente, abgesehen vom Export, in der Hauptsache die Förderung des Verbrauches von denaturiertem Spiritus. Dieser mußte zu diesem Zweck zu billigem und möglichst stabilem Preise abgegeben, d. h. bei geringen Kartoffelernten und teuren Spirituspreisen eventuell auch mit Verlust verkauft werden, in welchem Falle allerdings der Trinkbranntwein eine entsprechende Mehrbelastung erfuhr.

Mußte also auch das Kartell bei Festsetzung seiner Preise selbstverständlich darauf Rücksicht nehmen, daß die Produktion untergebracht werde, so war es doch in bezug auf die Preisbemessung beinahe souverain. Die Konkurrenz des Auslandes war durch hohe Zölle abgesperrt. Die Konkurrenz im Inland wurde auch immer geringer, je mehr ringfrei gebliebene Spritfabriken der Zentrale beitraten. Neue Konkurrenz konnte auch nicht gut entstehen. Gewerbliche Brennereien konnten, weil sie kein Kontingent erhielten, mit Aussicht auf Erfolg nicht angelegt werden, und um die Konkurrenz neuer landwirtschaftlicher Brennereien fernzuhalten, war die Kontingentierungsperiode für landwirtschaftliche Brennereien auf fünf Jahre verlängert worden.

Die Wirksamkeit der Zentrale bewirkte eine Flut von erbitterten Beschwerden. Die kontradiktorischen Verhandlungen waren zu einem großen Teil nichts als eine Litanei von Klagen über die verschiedensten Arten der Unterdrückung und Ausbeutung des Konsums. Die Abnehmer klagten über hohe Preise und unmotiviertte Preisschwankungen statt der versprochenen stetigen und mittleren Preise, über Boykott, über schwarze Listen; über Beschränkung im Verkauf; über Vormundschaft im Einkauf; über die Fanggelder, die die Zentrale für neu eingebrachte Brennereien zahlte; über Ausbeutung, Knechtung und Vernichtung von Existenzen usw. Die Erbitterung der Abnehmer ging sogar soweit, daß, wie von mehreren Teilnehmern an den Verhandlungen mitgeteilt wurde, Drogisten anstatt Spiritus Ersatzprodukte wie Benzin und Benzol empfahlen und verkauften. (Diese Klagen haben seither nicht aufgehört, und die Stimmung in den Verbraucherkreisen gegen die Zentrale ist so bitter wie je.) Abgesehen von der Belastung des Konsums war aber die Produktion unter der Herrschaft des Ringes kaum rascher gestiegen als vor seinem Bestand. Er konnte auch die Überproduktion nicht verhindern und oft in bezug auf die Preise der Konkurrenz nicht standhalten.

Der zweite Hauptvertrag. Die den Produzenten gebotenen Vorteile waren indes so bedeutend, daß schon im Juni 1907 die Erneuerung des am 30. September 1908 ablaufenden Kartellvertrages gesichert war, nachdem auch mit der Ostdeutschen Spritfabrik „unter Wahrung ihrer Selbständigkeit“ (aber wie damals verlautete — nicht ohne Druck von oben) eine Verständigung zustande gekommen war. Die Ostdeutsche Spritfabrik war der bedeutendste Outsider, und ihr Direktor Kantorowicz hatte den Spiritusring namentlich auch bei den kontradiktorischen Verhandlungen aufs energischste bekämpft. Beim Abschluß des zweiten Kartellvertrages hatten die Brenner die Macht, die ihre Solidarität ihnen als Rohstoffproduzenten verlieh, vollständig

erkannt, und im Gegensatz zum ersten Vertrag, von dem hauptsächlich die Spritfabriken profitiert hatten, sicherten sich jetzt die Brenner die größten Vorteile. Durch den zweiten Vertrag wurden die Spritfabrikanten innerhalb des Syndikats zu einer dienenden Rolle herabgedrückt. Ihr direktes Interesse an den Preisen hörte auf und sie erhielten für ihren Anteil am Produktionsprozeß eine feste Entlohnung, die zudem im Verhältnis zu ihren früheren Einnahmen eingeschränkt wurde. Obgleich ein genauer Vergleich gegenüber dem früheren Zustand bei der Verschiedenartigkeit des Vertrages nicht gut möglich ist, lassen sich die Einkünfte der Spritfabriken auf kaum mehr als 60 % ihrer Einnahmen unter dem ersten Kartellvertrag veranschlagen. Eine Entschädigung wurde den Spritfabriken nur insofern geboten, als infolge des beinahe vollständigen Zusammenschlusses der Brenner im Hinblick auf den Mangel an ringfreiem Spiritus die Möglichkeit der Errichtung neuer Spritfabriken beinahe ausgeschlossen war, mithin für sie keine neue Konkurrenz entstehen konnte. Tatsächlich ist seit Erneuerung des Kartells nur eine Spritfabrik errichtet worden, die der Firma S. H. Fuchs & Co. in Lichtenberg-Berlin, die noch während ihres Baues von den Nord- und Süddeutschen Spritwerken übernommen und von diesen fertiggestellt wurde.

Branntweinsteuergesetz Von größter Wichtigkeit für die Spiritusschafft **Privatmonopol.** Industrie war das Branntweinsteuergesetz vom 15. Juli 1909. Dieses war, wie eine Berliner Spirituosenfabrik in ihrem Geschäftsbericht für 1911 schrieb, „vollkommen von der Spirituszentrale beeinflußt, so daß die gesetzlichen Bestimmungen ganz auf ihren Geschäftsbetrieb zugeschnitten wurden.“ Das neue Gesetz behielt das Kontingent bei und brachte nur insofern eine Änderung, als die Verbrauchs-Abgabe von der innerhalb des Kontingents hergestellten Alkoholmenge auf 1,05 M. pro Liter und für die Erzeugung außerhalb des Kontingents auf 1,25 M. pro Liter erhöht wurde. Die Ausfuhr und der gewerbliche Verbrauch blieben von der Verbrauchsabgabe befreit. Durch das Branntweinsteuergesetz von 1887 war für eine festgesetzte Jahresproduktion von Spiritus, das „Kontingent“, ein bevorzugter Steuersatz bewilligt worden, indem die Verbrauchsabgabe von 70 M. pro Hektoliter durch Rückerstattung von 20 M. auf 50 M. ermäßigt wurde. Der Trinkverbrauch überstieg indessen das Kontingent; der Mehrverbrauch über das Kontingent hinaus mußte also um 20 M. pro Hektoliter höher besteuert werden. Gerade dieses Mehrquantum bestimmte aber den Preis der gesamten Erzeugung, und dadurch — das war der Zweck der schlaue ersonnenen Einrichtung — kamen die Brenner in die Lage, auch für den Kontingent-Branntwein den gleich hohen Preis zu er-

zielen wie für den über das Kontingent hinaus produzierten. Bei Rückgang des Verbrauches wurde, um diese „Liebesgabe“ nicht zu gefährden, auch das Kontingent herabgesetzt. Von dieser Zuwendung profitierte neben den großen gewerblichen Brennereien des Südens, die ein großes Kontingent bekommen hatten, vornehmlich der ostelbische Großgrundbesitz. In Norddeutschland wurde zwar mehr als das doppelte Quantum des Kontingents gebrannt. Der Steuer-Abschlag, der sich auch auf das Super-Kontingent verteilte, verminderte sich daher entsprechend pro Hektoliter der Erzeugung. Doch hatten die norddeutschen Brennereien den größten Kontingentsanteil. „Die deutsche großagrarisches Bevölkerung, schreibt Briefs, hat in ganz eminent hohem Maße im Spirituskartell bewiesen, wie sehr sie sich als eine Schicht wirtschaftlich gleich interessierter Individuen fühlt, und vor allem: welchen Einfluß eine kompakte Wirtschaftsmacht durch folgerichtige und scharfe Vertretung ihrer Interessen gegenüber der reichsdeutschen Gesetzgebung besitzt.“

Die wichtigsten Neuerungen des Gesetzes von 1909 waren die Einführung des sogenannten Durchschnittsbrandes und der Vergällungspflicht des außerhalb des Kontingents erzeugten Branntweins. Die Brenner mit Kontingent kamen auf diese Weise in die Lage, mehr Trinkbranntwein zu erzeugen als die Brenner ohne Kontingent, die einen Teil ihrer Produktion denaturieren müssen.

Jede Brennerei erhielt ein Brennrecht. Für die Überschreitung dieses Durchschnittsbrandes (Überbrand) haben die gewerblichen Brennereien mindestens 22 M., die Hefebrennereien 25 M., die landwirtschaftlichen 18 M. Betriebsauflage zu bezahlen, die im übrigen zwischen 4 bis 14 M. für das Hektoliter Alkohol schwankt. Durch die starke Belastung des Überbrandes wurde namentlich den großen Betrieben dessen Überschreitung unmöglich gemacht. Der Durchschnittsbrand hat demnach den Zweck, die Produktion festzulegen und unter Druck zu halten, und indem die Kontingentierungsperiode bis zum Jahr 1918 festgesetzt wurde, ist für diese Zeit das Entstehen neuer Konkurrenz verhindert. Das Durchschnittsbrennrecht und die anderen produktionshemmenden Bestimmungen des neuen Gesetzes „valorisieren“, wie Briefs sagt, das Produkt des Brennprozesses.

Durch den Vergällungszwang kam die Gesetzgebung dem Streben des Spiritusringes, dem ringfreien Spiritusmarkt ein Ende zu machen, ausdrücklich und absichtlich entgegen. In einer Eingabe des Verbandes mitteldeutscher Industrieller an den Reichstag vom Mai 1912 wurde die durch den Vergällungszwang geschaffene Situation folgendermaßen charakterisiert: Durch die Bestimmungen über den

Vergällungszwang wurde der ringfreie Spiritusmarkt erdrosselt, da außer dem Syndikat sich fast nur gewerbliche Brennereien befanden, diese aber 70 % ihres Durchschnittsbrandes vollständig vergällen müssen, während die landwirtschaftlichen Brennereien nur 40 % zu vergällen haben und während der gesamte im Kontingent erzeugte Spiritus vollkommen vergällungsfrei bleibt. Die Spirituszentrale erhöhte nun die Preise für vergällungsfreien Spiritus fortgesetzt, den Preis für Brennspiritus ließ sie dagegen unverändert, und auf diese Weise richtete sie in ganz kurzer Zeit ihre Außenseiter-Konkurrenz zugrunde. Denn die Zentrale, die in der Hauptsache nur aus landwirtschaftlichen Brennereien besteht, verdiente bei dieser Regelung der Vergällungspflicht enorm bei 60 % der Zufuhr der ihr angeschlossenen Brennereien, während sie bei 40 % zulegte. Die Außenseiter, d. h. die gewerblichen Brennereien, mußten dagegen bei 70 % ihrer Zufuhr zulegen und verdienten nur bei 30 %. — Zudem mußte der der Zentrale nicht angehörige Spritfabrikant seinem Brenner ein Aufgeld bezahlen, um ihn von dem Anschluß an die Zentrale zurückzuhalten. Infolgedessen sind die Spiritusfabriken und Spiritus-Großhändler außerhalb der Zentrale, die bei Inkrafttreten des Gesetzes noch existierten, ca. 25 bis 30, bis auf zwei verschwunden. —

Durch den Vergällungszwang wurde also den ringfreien Spritfabriken ein großer Teil ihrer Produktion für den Trinkkonsum entzogen; dem Trinkbranntwein aber hatte die Zentrale, wie ausgeführt, die Kosten des Absatzes des Brennspiritus aufgeladen. Davon aber hatten die Outsider profitiert, indem sie Trinkbranntwein erzeugten und zu den hohen Syndikatspreisen verkauften. Dazu kam noch, daß nach dem Branntweinsteuergesetz vom 1. Oktober 1910 ab vollständig vergällter Branntwein im Kleinhandel nur in Gefäßen von einem bestimmten Raumgehalt und mit Angabe des Alkoholgehalts verkauft werden darf, eine Bestimmung, durch die ein von der Zentrale schon seit Jahren geübter Usus oder vielmehr ein heftig bekämpfter Abusus, nämlich der Zwang, denaturierten Spiritus nur in Literflaschen zu verkaufen, sanktioniert wurde. Die damit verbundenen Ausgaben für Flaschen, Kannen etc. konnten die ringfreien Fabriken nicht ohne weiteres auf sich nehmen. Außerdem wurde, wie Briefs hervorhebt, dadurch, daß das Geschäft in vergälltem Spiritus, falls es rentabel sein soll, eine feste Stammkundschaft voraussetzt, die bisherige Freizügigkeit des ringfreien Geschäftes beschränkt. Es mußte sich auf feste Abnahmeplätze einrichten. Die bisherigen Abnehmer der ringfreien Fabriken wurden infolge der Materialknappheit und seiner Verteilung auf bestimmte Punkte gezwungen, mit der

Zentrale zu kontrahieren. Der Zweck des Gesetzes war also, die Outsider in das Kartell hineinzuzwingen, dem Ring eine vollkommene Monopolstellung zu verschaffen. Dieser Zweck wurde erreicht. Die Ostdeutsche Spritfabrik selbst trat der Zentrale bei, nachdem ein Anbot der Zentrale für die Anteile der Ostdeutschen Spritfabrik von deren Gesellschaftern angenommen worden war. In der hierauf bezüglichen Mitteilung der „Ostdeutschen“ hieß es übrigens, daß zu diesem Entschluß der Gesellschafter die Nachwirkungen wirtschaftlicher Kämpfe auf gesellschaftlichem und politischem Gebiete, denen sie als auf dem Lande wohnend ungleich mehr als Stadtbewohner ausgesetzt waren, beigetragen hatten. Auch die Vereinigten Nord- und Süddeutschen Spritwerke, die seit 1907 zur wirksameren Behauptung ihrer Selbständigkeit verschiedene Spritfabriken sich angegliedert hatten, mußten infolge des neuen Branntweinsteuergesetzes vor der Zentrale den Rückzug antreten und sich Ende 1911 ihr anschließen.

Damit war der Ring lückenlos geschlossen, der Markt einseitig dem Kartell überantwortet, „bis Weiterverarbeiter und Destillateure ihr festgefügtes Kartell haben, dessen politisches Mittel heißt: „Konsumeinschränkung als eiserne Wehr gegenüber jeder Willkürpolitik: à Corsaire, Corsaire et demi.“ (Briefs.) Dieses Rezept ist indessen schwer durchführbar, soweit die Weiterverarbeiter in Betracht kommen, die den Brennsprit nicht so leicht durch ein anderes Produkt ersetzen können und überhaupt undurchführbar für die Destillateure, die bei Herabsetzung des Alkoholgehaltes ihrer Fabrikate über eine gewisse Grenze nicht hinausgehen können und die mit einer darüber hinausgehenden Konsumeinschränkung natürlich nur ihr eigenes Geschäft schädigen. Die Destillateure haben zwar sich ebenfalls zu organisieren versucht; das hat aber daran wenig geändert, daß sie dem Spiritusring vollkommen ausgeliefert sind. Das hat sich gezeigt, als durch die Branntweinsteuernovelle des Jahres 1912 ab 1. Oktober 1912 das Kontingent resp. die Liebesgabe für Norddeutschland aufgehoben wurde, indem der Steuersatz für den Liter Spiritus allgemein auf 1,25 M. festgesetzt wurde. (Für Süddeutschland blieb ein Teil der Liebesgabe derart in Kraft, daß die Verbrauchsabgabe um $7\frac{1}{2}$ M. ermäßigt wurde.) Die Spirituszentrale hatte es indessen bei ihrer Machtstellung in der Hand, den Ausfall an Liebesgabe in der Hauptsache auf den Konsum abzuwälzen, und sie nützte diese Macht auch aus. Ein Versuch der Zentrale, sich den Destillateuren zu nähern, wurde von diesen bisher abgelehnt, trotz ihrer taktisch aussichtslosen Stellung, weil die Zentrale zu viel forderte und nur sehr wenig bot.

8. Verschiedene Industrien.

Trusts mit unvollständigen Monopolen. Die Bedeutung von Trusts in dem Sinne, daß ein großer Teil der Produktion ihrer Branche auf sie entfällt, haben eine ganze Anzahl von Gesellschaften, von denen nachstehend nur die wichtigsten angeführt sind. Insbesondere in der chemischen Industrie haben sich verschiedene Gesellschaften zu Trusts mit halb-monopolistischem Charakter entwickelt; ja nicht wenige Spezialgebiete dürften in einer von einem vollständigen Monopol nicht sehr weit entfernten Weise kontrolliert sein.

Farbentrusts. In der Farbenindustrie haben drei Unternehmungen die Bedeutung von Trusts erlangt und obendrein im Wege von Interessengemeinschaften ihren Einfluß noch ungemein verstärkt. Von diesen drei Gesellschaften, nämlich den Farbwerken vorm. Meister Lucius & Brüning in Höchst, den Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co. in Elberfeld und der Badischen Anilin- und Soda-fabrik haben die zwei letztgenannten mit der A.G. für Anilinfabrikation in Berlin behufs Beseitigung ihrer gegenseitigen Konkurrenz eine Interessengemeinschaft von 50jähriger Dauer mit Wirkung vom 1. Januar 1905 an abgeschlossen. Aus den zusammengeworfenen Gewinnen erhalten Elberfeld und die Badische Anilin je 43 % und die Berliner Anilinfabrik 14 %. Im übrigen blieben aber die drei Gesellschaften selbstständig. Ungefähr gleichzeitig mit der Annäherung dieser drei Fabriken, nämlich im Herbst 1904, schlossen die Höchster Farbwerke mit der Leopold Cassella & Co. G. m. b. H. eine Interessengemeinschaft, deren Dauer nicht begrenzt ist. Die Interessengemeinschaft bezieht sich auf den Bezug von Rohmaterialien, auf die Fabrikation und den Absatz. Cassella bezog von Höchst Rohstoffe, und durch die Interessengemeinschaft wurde vermieden, daß beide Unternehmungen in ihr gegenseitiges Produktionsgebiet eindringen. Im Jahre 1908 wurde die A.G. Kalle & Co. in Biebrich in die Interessengemeinschaft einbezogen.

Die Gewinne dieser Farbentrusts sind so bedeutend, daß daraus hervorgeht, daß sie — zum Teil durch Patente, zum Teil durch ihre Organisation, durch ihre große Kapitalkraft und durch andere Vorteile — auf vielen Gebieten eine monopolistische Stellung einnehmen. Der überaus magere Inhalt der Geschäftsberichte liefert allerdings keinen Anhaltspunkt zur Beurteilung, wie weit ihrem Geschäftsbetrieb monopolistische Verhältnisse zugrunde liegen. Aus den Mitteilungen des Geschäftsberichtes der Badischen Anilinfabrik für 1911 ist z. B. (wenn man von der Firma absieht) nicht einmal zu entnehmen, was für einer Branche das Unternehmen angehört. Auch sonst fehlt es im

Gegensatz zu den amerikanischen Trusts, die durch viele Untersuchungen bis in die kleinsten Details der Öffentlichkeit enthüllt worden sind, auch an dem geringsten Material zur Beurteilung der Verhältnisse bei diesen riesigen Unternehmungen. Nur die Größe der Gewinne ist evident. An Dividenden verteilten nämlich in den letzten zwei Jahrzehnten die genannten Farbwerke und zwei andere trustartige Unternehmungen von 1892 bis 1901 und von 1902 bis 1911 bis über 250 Prozent und noch mehr.

Riesengewinne deutscher Trusts.

Kurswert des Aktienkapitals von sechs Gesellschaften ca. 900 Mill. M.

	Dividenden		Aktienkapital ¹⁾ 31. 12. 1912	Kurs 30. 4. 1913
	1892 bis 1901 in Prozent	1902 bis 1911 in Prozent		
Höchster Farbwerke	256	255	36 Mill. Mark	638
Badische Anilin	251	259	36 " "	570,25
Elberfelder Farbwerke } . . .	182	300	36 " "	535,25
Berliner Anilin	129	196	14 " "	450
Gold- und Silberscheideanstalt	142 ⁵ / ₆	291	20 " " ²⁾	649 ³⁾
Continental-Caoutchouc . . .	442	418 ¹ / ₃	12 " "	580 ⁴⁾

Diese hohen Dividenden gingen außerdem mit sehr liberalen Bezugsrechten parallel. So erhöhten 1908 die Gesellschaften der Dreier-Gruppe ihr A.-K., und zwar Elberfeld und die Badische Anilin um je 15 auf 36 Mill. M. und die Berliner Anilinfabrik um 5 auf 14 Mill. M. Alle diese jungen Aktien wurden — ausgenommen von 0,5 Mill. bei der Berliner Anilinfabrik — zu 105 % zum Bezug angeboten. Bei vielen deutschen Gesellschaften, namentlich bei den rentablen, wurde im Wege von Bezugsrechten dasselbe erreicht, was in Amerika „stock watering“ heißt und durch Ausgabe von Aktien, für die ein entsprechendes sachliches Vermögen nicht vorhanden ist, bewirkt wird. Durch eine Statistik der Zuwendungen im Wege von Bezugsrechten an die Aktionäre ließe sich dies unschwer näher feststellen, wozu indessen hier kein Platz ist. Immerhin sei erwähnt, wie bei der Elberfelder Farbenfabrik die Erhöhung des A.-K. erfolgte.

¹⁾ Der Nominalbetrag des Aktienkapitals dieser Gesellschaften, 154 Mill. Mark, gibt von ihrer Kapitalkraft kein richtiges Bild. Aber auch zu dem Kurswert von ungefähr ca. 900 Mill. Mark kommt noch hinzu an Obligationen am 31. Dezember 1912 bei Elberfeld 25 Mill.; Badische Anilin 22,23; Höchst 7,32; Berliner Anilin 8,22 Mill.; Cassella hatte Ende 1911 ein Kapital von 25 Mill. Mark.

²⁾ Am 31. März 1913.

³⁾ In Frankfurt a. M.

⁴⁾ In Hannover.

1896 um	3 auf 12	Mill. Mark zu	200 ⁰ / ₀	Erlös	6	Mill. Mark
1901 „	2 „ 14	„ „	200 ⁰ / ₀	„	4	„ „
1904 „	7 „ 21	„ „	100 ⁰ / ₀	„	7	„ „
1908 „	15 „ 36	„ „	105 ⁰ / ₀	„	15,75	„ „
„	27 „ 36	„ „		„	32,75	Mill. Mark

Als Beitrag für die Subskription im Jahre 1908 wurde außer der 36 %igen Dividende für 1907 20 % extra (4,2 Mill. M.) bezahlt, so daß die Aktionäre für die 15 Mill. jungen Aktien in Wirklichkeit bloß 77 % bezahlten. Da indessen diese 20 % unter den obigen Dividenden angeführt sind, so ist davon hier abzusehen. Immerhin wurden für die letzten 27 Mill. M., das sind 75 % des A.-K., von den Aktionären nur 32,75 Mill. M., das sind etwa 121 % einbezahlt, während in den letzten zehn Jahren inklusive 1911 300 % Dividende resp. einschließlich einer Rückzahlung von 21,3 % für 1909 321,3 % bezahlt wurden. Selbst wenn man berücksichtigt, daß außer den reichen Dividenden noch ergiebige Rückstellungen möglich waren, so ist es doch offenbar, daß der größte Teil des Kurswertes nicht durch wirklich investiertes Vermögen, sondern durch Wasser repräsentiert ist. Daß indessen das im Vergleich zum Kurswert nur geringe tatsächlich investierte Vermögen auch für das große Agio eine sehr gute Verzinsung erbringt, zeigt die außerordentliche Rentabilität dieses Kapitals, die zu einem nicht geringen Teil auf Monopolen beruht. (Für 1912 erfolgte bei großen Reservierungen eine Erhöhung der Dividende von 25 % auf 28 %. — Über die sozialpolitische „Belastung“ dieses Kapitals Näheres S. 323.)

*

492⁰/₀ Bezugsrecht. Die Deutsche Gold- und Silberscheideanstalt in Frankfurt a. M. ist ein weit verzweigtes Unternehmen, dessen außerordentliche Gewinne ebenfalls auf den monopolistischen Charakter vieler seiner Betriebszweige zurückzuführen sind. In der Denkschrift über die Kartelle wurde die Gesellschaft als die Vertreterin resp. Zentralstelle mehrerer Konventionen genannt, so der Konvention der Kaliblutlaugen-Fabrikanten, der Cyankalium-Fabrikanten, der Konvention für Chinin- und Chininsalze. Außer der Manipulation von Edelmetallen und verschiedenen chemischen Betrieben ist die Gold- und Silberscheide-Anstalt als Holding Co. an einer ganzen Anzahl von Unternehmungen interessiert, darunter an der Holzverkohlungs-Industrie A.-G. in Konstanz, die selbst hauptsächlich eine Holding Co. ist. Die Aktien der Scheideanstalt stiegen von Ende 1908 bis Ende 1910 von 445 auf 613, weiterhin in Erwartung eines sehr wertvollen Bezugsrechtes noch stärker, obwohl seitens der Verwaltung darauf bezügliche Gerüchte

wiederholt dementiert wurden. Im Mai 1912 wurde die Verdoppelung des A. K. auf 20 Mill. M. und der Bezug der jungen Aktien zu 150 vorgeschlagen. Am 8. Juli 1912, am Tage nach Abgang des Bezugsrechtes, war der Kurs an der Börse in Frankfurt a. M., wo diese Aktien gehandelt werden, 683 gegen 1175 am Tage vorher, so daß also das Bezugsrecht 492 % betrug. An Tantiemen wurden in den vier Jahren bis inkl. 1911/12 5,36 Mill. M., das sind also 53½ % des A. K. bezahlt. Der Kapitalerhöhung von 1912 war 1907 die Ausgabe von 2,5 und 1902 von 1,5 Mill. M. jungen Aktien zu 230 resp. 200 vorausgegangen. Das tatsächlich investierte Vermögen steht also bei dieser Gesellschaft in gar keinem Verhältnis zu den Gewinnen.

*

900⁰/₀ Be- Die Continental Caoutchouc- & Gutta-
zugsrechte. percha-Compagnie gehört zu den rentabelsten Unternehmungen der deutschen Industrie, und ihre Dividenden betrugen in den Jahrzehnten bis inkl. 1901 respektive 1911 442 resp. 478⅓ %. Das A.-K. wurde 1912 um 9 auf 12 Mill. M. erhöht (ausgegeben zu 250), vorher 1910 um 3 auf 9 Mill. M. (zu 250); 1906 um 1,8 auf 6 Mill. M. (zu 232); 1905 um 1,2 auf 4,2 Mill. M. (zu 247,50). Mit diesen Emissionen waren sehr wertvolle Bezugsrechte verbunden, insgesamt ca. 900 Prozent seit 1897. Indessen läßt sich in diesem Falle nicht behaupten, daß die Rentabilität auf Monopolen beruhe, obwohl die „Continental“ speziell in der Automobilreifen-Fabrikation einen sehr großen Prozentsatz der gesamten Produktion kontrolliert. Im Gegenteil herrschte bisher in der Gummi-Industrie auf den meisten Gebieten in der Regel ein ziemlich heftiger Konkurrenzkampf. Die großen Gewinne sind daher hier mehr auf außerordentliche Leistungsfähigkeit und auf die Popularität der Marken zurückzuführen.

*

Kali-Monopol. Durch das Reichs-Kaligesetz vom Mai 1910 wurde der Absatz von Kalisalzen für die Zeit bis Ende 1925 geregelt. Das Gesetz sieht Maximalpreise für den Inlandsabsatz vor und bestimmt, daß die Preise für das Ausland ab Werk nicht niedriger als jene für den Inlandsabsatz sein dürfen. Die Anteile sind für jedes Kaliwerk gesetzlich festgelegt. Für Lieferung über das Kontingent hinaus ist eine Abgabe an das Reich zu entrichten. In gewissen Zeitabschnitten werden die Kontingente durch eine Verteilungsstelle neu festgesetzt. Ferner sind Bestimmungen getroffen zur Feststellung der Beteiligung neu hinzutretender Werke am Absatz. Der Gesamtabsatz der Kaliwerke wurde für 1912 mit 177 Mill. M. ausgewiesen.

Kalisalze als Begleiter des Steinsalzes sind bisher in abbaufähigen Mengen nur in Deutschland gefunden worden. Das Reichskaligesetz ist daher ein Versuch der Verwertung eines natürlichen Monopols im Wege eines wirtschaftlichen Monopols. Dieser Versuch ist nicht zur Zufriedenheit ausgefallen. Das Gesetz verursachte übermäßige Neugründungen und unnütze Kapitalinvestierungen. Im Januar 1913 wurde seitens der Regierung im Reichstag eine Novelle zum Kaligesetz angekündigt.

Auf der österreichischen Kartell-Enquete im Sommer 1912 wurde bei der Verhandlung über die Kunstdüngerindustrie über die sehr strengen Maßnahmen des Kali-Syndikats geklagt. Dabei konnte der Vertreter der Kali-Industrie noch darauf hinweisen, daß die Kalipreise für Österreich billiger als für das übrige Ausland seien. Auch über die monopolistischen Tendenzen der Deutschen Thomas-Phosphatmehlfabriken wurde geklagt.

*

Sodatrust. Die Deutschen Solvay-Werke A.G. in Bernburg sind ein gewaltiger Trust, der einen großen Teil der deutschen Sodaproduktion kontrolliert. Die Erzeugung geschieht nach dem Ammoniak- oder Solvay-Verfahren in Bernburg (Anhalt), in Wyhlen (Baden), in Saarlautern (Lothr.), in Chateau-Salins (Lothr.) und in Rheinberg (Rheinprov.). Der Betrieb umfaßt außerdem die Erzeugung von anderen chemischen Produkten, ferner Kali-, Steinsalz-, Braunkohlen- und Steinkohlenbergwerke. Die Regelung der Produktion des Absatzes von Soda erfolgt durch das Soda-Syndikat, dessen Leitung in den Händen der Deutschen Solvay-Werke ist. Das Syndikat deutscher Sodafabriken umfaßt sämtliche Soda-Sorten und besteht seit 1900. Es war zunächst bis Ende 1905 abgeschlossen und wurde bis Ende 1910, resp. bis Ende 1915 verlängert. Man hat es hier mit einem festbegründeten monopolistischen Syndikat zu tun, an dessen Spitze ein Trust steht. Ende 1912 hatten die Solvay-Werke ein A.-K. von 40 Mill. M., Obligationen von 10 Mill. M. und Reserven in Höhe von 33,28 Mill. M. (gegen erst 25,94 Mill. M. Ende 1910). Die Berichterstattung ist äußerst ungenügend, selbst die Höhe der Dividenden war in den letzten Jahren aus den Veröffentlichungen der Gesellschaft nicht ersichtlich.

*

Glühkörpertrust. Die Deutsche Gasglühlicht A. G. (Auergesellschaft) nimmt im Glühkörpergeschäft eine dominierende Position ein. Im Geschäftsbericht für 1910/11 wurde mitgeteilt, daß die Fabrikation in ihren eigenen Fabriken sich auf ca. 50 Mill. Glühkörper jährlich be-

laufe. Zur Beseitigung der Konkurrenz beim Einkauf von Rohmaterial sei die Kontrolle über die englische Auer-Gesellschaft erworben worden, die auch fast das ganze A. K. der österreichischen Auer-Gesellschaft besitzt. Nach Angabe des Verbandes unabhängiger Glühkörperfabrikanten zu Beginn 1913 erzeugen die Auer-Gesellschaften im In- und Ausland jährlich etwa 90 bis 100 Mill. Glühkörper gegenüber einer Herstellung von etwa 70 Mill. Stück seitens der anderen deutschen Fabrikanten. — Im Metallfadenlampen-Geschäft hat neben der A. E. G. und Siemens & Halske die Auer-Gesellschaft ebenfalls eine hervorragende Stellung, während die anderen Fabriken zu einem großen Teil zurückgedrängt wurden. Die halb-monopolistische Stellung der Auer-Gesellschaft im Glühkörpergeschäft und die Vorteile des Großbetriebes im Metallfadenlampengeschäft kommen in ihren großen Gewinnen zum Ausdruck. Für 1911/12 erhielten die Stammaktien in Höhe von 6,6 Mill. M. 25 % bar und 50 % in Aktien; in den drei vorhergegangenen Jahren für das gleiche Kapital je 50 % Kassadividende.

*

Akkumulatorentrust: Die Akkumulatoren-Fabrik A. G. in **Monopol.** Berlin-Hagen i. W. hat seit der Absorption mehrerer unabhängiger Unternehmungen, seit dem Zusammenbruch der Boese & Co. Akkumulatorenwerke ein sozusagen vollkommenes Monopol. Dieses kam in den Gewinnen derart zum Ausdruck, daß für 1910 die Dividende, die sieben Jahre $12\frac{1}{2}$ % betragen hatte, auf 15 % und für 1911 weiter auf 25 % erhöht wurde. Von 1910 bis 1911 stieg der Umsatz von 17,45 auf 20,46 Mill. M., der Gewinn ungleich stärker von 1,57 auf 2,28 Mill. M. Außer der Dividendenerhöhung wurde im Oktober 1912 die Vermehrung des A. K. von 8 auf 12 Mill. Mark beschlossen, und die jungen Aktien wurden zu 100 % angeboten. Das Bezugsrecht betrug etwa 138 %. Die Akkumulatoren A. G., in deren Aufsichtsrat die Berliner Handelsgesellschaft, die Deutsche Bank, die Pester Commercialbank, die A. E. G. und Siemens & Halske vertreten sind, hat ihre Monopolstellung durch rücksichtslose Bekämpfung der Konkurrenz erlangt. Auch die Art und Weise der Schweigsamkeit betreffs der Dividendenerhöhungen und der oft unrichtigen Mitteilungen seitens der Verwaltung betreffs der Kapitalvermehrung waren dazu geeignet, die nicht eingeweihten Aktionäre zugunsten der Insiders zu benachteiligen. Die Aktien hatten Ende 1911 335 notiert, im Mai 1912 bereits 535. Die Kapitalserhöhung, die erst im September 1912 offiziell angekündigt wurde, war den eingeweihten Kreisen schon früher bekannt. — „Die elektrotechnischen Spezialfabriken beschäftigen,“ wie es in einer von ihnen heraus-

gegebenen Publikation nebst Bezugsquellenverzeichnis, Ausgabe 1912, heißt, „gegenwärtig mindestens 80 000 Arbeiter und Angestellte.“ Als Lieferant für Akkumulatoren wird indessen nur eine Firma in Köln-Kalk angeführt. Man kann daher von einem faktischen Monopol der Berlin-Hagener Gesellschaft sprechen.

*

Aluminium: monopolistisches Syndikat. Am 1. Oktober 1912 trat ein internationales Aluminium-Syndikat, dem alle Produzenten in Europa (hauptsächlich Frankreich, Schweiz und England) angehören, und das daher ein vollkommenes Monopol darstellt, in Kraft. Auch mit Canada besteht ein Übereinkommen. Einem früheren internationalen Syndikat wurde durch Outsider, denen die hochgehaltenen Preise zustatten kamen, vor mehreren Jahren ein Ende bereitet. — Die Aluminum Co. of America kontrolliert die Canadian Aluminum Co., die, wie bei der Zolltarif-Enquete in Washington im Januar 1913 mitgeteilt wurde, mit sämtlichen fremden Aluminium-Gesellschaften (sechs oder sieben) Vereinbarungen abgeschlossen hat, die sich auf alle Länder beziehen, ausgenommen die Vereinigten Staaten, wo dies gesetzlich verboten ist.

*

Zink: monopolistisches Syndikat. Seit Februar 1908 besteht eine Konvention deutscher Zinkhütten, die gegenwärtig als Zinkhüttenverband m. b. H. behufs Regulierung der Produktion und der Preise bis zum 30. April 1916 abgeschlossen ist. Dieses Kartell stellt, seitdem auch mit der Firma G. v. Giesches Erben ein Abkommen getroffen ist, ein vollkommenes Monopol dar. Überdies sind die deutschen Werke seit Beginn 1909 mit den Zinkhütten Belgiens, Frankreichs und mit den Produzenten anderer europäischer Länder zu einem Kartell vereinigt, das bis zum 30. April 1914 dauert. Wird das internationale Abkommen nicht um mindestens zwei Jahre verlängert, dann erreicht auch der deutsche Verband am 30. April 1914 sein Ende.

*

Leimtrust: Monopol. Die A. G. für chemische Produkte vorm. H. Scheide-mandel in Berlin (am 30. September 1912 mit 17 Werken in Deutschland) betreibt in der Hauptsache die Erzeugung von Leim, Knochenfett und Knochenmehl. Knochenmehl ist ein Düngemittel; Knochenfett bildet ein wichtiges Rohprodukt der Stearin- und Seifenindustrie, und Leim ist ein großer Bedarfsartikel zahlreicher Industrien. (Über die Knochenverwertung Näheres auch bei den amerikanischen Großschlächtereien S. 57.) In einem Prospekt vom Juni

1910 wurde angegeben, daß die jährliche Verarbeitung seitens der Gesellschaft in Deutschland 6000 Waggon Knochen, d. i. ca. 60 % des deutschen Gesamtaufkommens an Knochen betrage. In den Fabriken der österreichischen Gesellschaft würden jährlich ca. 3300 Waggon Knochen verarbeitet. Die Bedeutung des Scheidemandel-Conzerns geht aber darüber noch weit hinaus, und in der Generalversammlung vom 30. Oktober 1911 wurde mitgeteilt, daß der Konzern im In- und Ausland jährlich 35 000 Waggon Knochen verarbeitet. Seit dem 1. Juli 1911 besorgt den Einkauf der Knochen für Scheidemandel und für die mit ihm zu gemeinsamem Einkauf verbundenen Firmen der „Concernos“, Gesellschaft zum Handel mit Rohmaterialien der Leim-Industrie, die Verträge mit der Vereinigung der Rohprodukten-(Knochen-) Händler „Rohag“ in Berlin abgeschlossen hat. Die „Rohag“ hat den größten Teil des deutschen Knochenhandels in sich vereinigt und sie liefert die meisten Knochen an den Scheidemandel-Conzern. In der Generalversammlung vom März 1912 wurden Monopolbestrebungen in Abrede gestellt; diese würden keinen Erfolg haben. Die Gesellschaft beanspruche „nur“ eine überragende Stellung auf dem Markt und diese habe sie. — Der Scheidemandel-Conzern hat übrigens seine Tätigkeit über Deutschland und Österreich hinaus nach Belgien, Frankreich, Rußland und anderen Ländern ausgedehnt und hat auch in Argentinien und Brasilien Fuß gefaßt. Im Juni 1912 wurde unter der Kontrolle von Scheidemandel eine belgische Gesellschaft als Holding Co. hauptsächlich zur Übernahme von Effekten des Scheidemandel-Conzerns gegründet. Zum Vizepräsidenten dieser Gesellschaft wurde ein Vertreter der Liebig Extract of Meat Co. gewählt, die offenbar mit Scheidemandel ein Abkommen über die Knochenverwertung hat. — An der Leimproduktion Deutschlands ist die Scheidemandel-A. G., nachdem sie eine ganze Anzahl von unabhängigen Produzenten absorbiert hat, mit ca. 1800 Waggon, das ist etwa 90 % beteiligt.

*

Jute: mono- Der Verband Deutscher Juteindu-
polistisches Syndikat. strieller G. m. b. H. in Braunschweig wurde 1901 auf unbestimmte Dauer gegründet. Eine Auflösung der Gesellschaft kann durch einjährige Kündigung seitens eines Gesellschafters am Schlusse eines Geschäftsjahres stattfinden, frühestens aber zum Ablauf des Geschäftsjahres 1910, respektive — seit Verlängerung des Vertrages bis Ende 1915 — zu diesem Termin. Nur im Falle der Entstehung von Konkurrenzwerken ist die Auflösung der Gesellschaft vor Ende 1915 möglich. Dem Verbande gehörten nach der Denkschrift (1905) 26 Firmen an. Derzeit sind nur drei kleine Fabriken, darunter

Max Bahr in Landsberg und die Westfälische Jute-Spinnerei und Weberei in Ahaus außerhalb des Syndikats. (Im statistischen Jahrbuch für das deutsche Reich, 1912, wird die Zahl der Jutespinnereien im Jahre 1910 mit 30 angegeben. Es sind nur jene aufgenommen, die ausschließlich Jute verarbeiten, nicht aber auch die Betriebe, die neben Jute Flachs und andere Spinnstoffe verspinnen. Die 30 Betriebe hatten 167 393 Spindeln; sie erzeugten 1910 142,95 Mill. Kilogramm Jutegarne und Zwirne im Werte von 64,96 Mill. M. Davon wurden 101,92 Mill. Kg. in den eigenen Betrieben weiter verarbeitet.)

Gegenstand des Juteverbandes ist die tunlichste Regelung der Produktions- und Absatzbedingungen der Jutefabrikate der Gesellschafter, der Betrieb aller diese Zwecke fördernden Geschäfte und der An- und Verkauf von Jutefabrikaten. Das Jutekartell hat weitgehende Befugnisse über die Geschäftsgebarung seiner Teilnehmer. Es kann die Nichterweiterung der Betriebe, die Innehaltung einer Maximal-Arbeitszeit und von Betriebseinschränkungen, sowie bestimmter Preisgrenzen, ferner von Normen über den geschäftlichen Verkehr mit den Händlern verlangen. Der Zwischenhandel wird durch das Kartell stark beschränkt; den durch die Vereinigung der Deutschen Jutegroßhändler mit dem Juteverband in Verbindung stehenden Händlern wird nur eine geringfügige Provision bewilligt, und wenn sie dadurch auf das Gebiet der Spekulation gedrängt, zufällig glücklich operiert haben, so dürfen sie unter den jeweiligen Kartellpreisen nicht verkaufen. Die Nichterweiterung der Betriebe, die sich das Kartell vorbehält, bedeutet nichts anderes, als daß ohne Bewilligung des Verbandes neue Spindeln und Stühle nicht aufgestellt werden können, und da der Verband fast die gesamte Produktion umfaßt, also ein beinahe vollkommenes Monopol darstellt, so ist der Konsum bis zur Grenze der Importmöglichkeit der Preispolitik des Kartells ausgesetzt, die häufig große Mißstimmung hervorgerufen hat

*

Von den vielen anderen Kartellen der Textilindustrie scheint die zu Beginn 1913 gegründete Seidenband-Convention einen ausgesprochen monopolistischen Charakter zu haben, indem die gesamte deutsche Produktion einbezogen ist.

*

Linoleum. mono- Die Linoleumfabriken sind seit 1910 zu einem Ver-
polistisches Syndikat. band zusammengeschlossen. Bis Ende 1912 war die Festsetzung einheitlicher Preise und Verkaufsbedingungen für das Inlandsgeschäft der Zweck des Verbandes der Deutschen Linoleumfabriken. Bei der Verlängerung für das Jahr 1913 wurde die Tätigkeit

des Verbandes erweitert, indem seither die einlaufenden Aufträge in einem festgesetzten Verhältnis aufgeteilt werden. Der Verband, dem sieben Fabriken angehören, stellt ein beinahe vollkommenes Monopol dar. Über die damals neugegründete Continentale Linoleum-Compagnie, den einzigen Outsider, wurde nämlich in der Generalversammlung der Deutschen Linoleum- und Wachstuch-Compagnie im April 1912 mitgeteilt, daß diese vorerst keine Konkurrenz bedeute, und daß sie sich, wenn sie etwas erreichen wolle, dem Verband anschließen müssen. Außer den Vereinbarungen für das Inland besteht ein Preisabkommen mit den hauptsächlichsten Auslandsfabriken ohne zeitliche Begrenzung. Dem Verband der Fabriken ist der Verband Deutscher Linoleumhändler angeschlossen mit strengen Bestimmungen betreffs Boykott der Outsider.

*

Kunstseidentrust. Die Vereinigten Glanzstoff-Fabriken A. G. in Elberfeld sind in Deutschland die weitaus größte Gesellschaft der Kunstseidenindustrie, die, obwohl sie erst seit wenig mehr als einem Jahrzehnt besteht, bereits international kartelliert ist. Die Glanzstoff-Fabriken bezahlten in den zehn Jahren bis inkl. 1912 343 % Dividende, und dabei waren bei Erhöhung des A.-K. um 2,5 auf 5 Mill. M. im Jahre 1909 die jungen Aktien zum Parikurs ausgegeben worden. Die große Rentabilität beruht hier in der Hauptsache auf Patenten, die dem Unternehmen das wirksamste Produktionsverfahren nach der Kupferoxyd-Ammoniak-Methode sichern. — Im Mai 1913 wurde die Ausgabe von 2,5 Mill. M. Gratis-Aktien angekündigt.

*

Druckpapier: mono- Der Verband Deutscher Druckpa-
polistisches Syndikat. pierfabrikanten G. m. b. H. in Berlin, im Jahre 1900 errichtet, ist derzeit mit Gültigkeit bis 31. Dezember 1915 abgeschlossen. Der Vertrieb befindet sich durchaus in der Hand des Syndikats. Die Gesellschafter verzichten unbedingt auf den Verkauf für eigene Rechnung des von ihnen produzierten Druckpapiers in Bogen und Rollen. Sie verzichten weiter auf jede direkte oder indirekte Beteiligung an außerhalb der Gesellschaft stehenden Konkurrenzunternehmen. Die Gesellschaft übernimmt den Verkauf des gesamten von ihren Mitgliedern erzeugten Druckpapiers. Jeder Gesellschafter kann aber von der Gesellschaft verlangen, daß diese eine von ihm über seine Beteiligungsquote hinaus hergestellte Menge Druckpapier ins Ausland verkauft. Solche Verkäufe gehen auf Rechnung und Risiko des betreffenden Gesellschafters. Auch hat dieser eine Verkaufsprovision an die Gesellschaft zu zahlen.

Die Versammlung der Gesellschafter hat das Recht der Entscheidung unter anderem über die Vergrößerung der Beteiligungsquoten der einzelnen Gesellschafter, über eventuell notwendige Produktions-einschränkungen, ferner über die Aufnahme neuer Gesellschafter. Sie besitzt also eine vollkommene Kontrolle über die Produktion und sie setzt ferner auch die Berechnungspreise fest, die den Gesellschaftern vergütet werden. Die Versammlung der Gesellschafter entscheidet schließlich über die Vergrößerung der Beteiligungsquoten der einzelnen Teilnehmer. Diese erfolgt nämlich nicht gleichmäßig für alle Verbandsmitglieder, sondern in der Reihenfolge diesbezüglich angemeldeter Wünsche.

Die seither ganz außerordentlich gewachsene Gesamtproduktion der syndizierten Erzeugnisse betrug im Jahre 1901, im ersten vollen Geschäftsjahr, 154 790 Tonnen; von Verbandsfabriken wurden 106 710 Tonnen im Werte von 25,79 Mill. M. hergestellt. Das Syndikat umfaßte also damals nicht ganz 70 % der inländischen Produktion. Wie auf der Enquete über das Druckpapier-Syndikat (25. und 26. September 1903) mitgeteilt wurde, stellten damals etwa 75 Fabriken Druckpapier her. Als Verbandsmitglieder wurden 30 Firmen angeführt. Im Jahre 1909 betrugen die Ablieferungen von Druckpapier seitens des Verbandes 234 000 t, seitens der Outsider 52 000 t; der Export betrug 32 000 t, so daß für den Inlandsverbrauch 254 000 t zur Verfügung standen. Der Durchschnittspreis betrug ca. 19 Pfennig pro 1 Kg. Auf die Outsider entfiel demnach 1909 etwas mehr als der sechste Teil der gesamten Ablieferungen. Heute gibt es etwa 50 Druckpapierfabriken, die fast durchwegs dem Syndikat angehören, das also ein beinahe vollkommenes Monopol darstellt. Die Druckpapierfabrikation ist der wichtigste Teil der gesamten Papierindustrie, und die Druckpapierpreise sind von großem Einfluß auf die Preisbildung auf dem ganzen Papiermarkt.

*

Flaschen: mono- Der Verband der Flaschenfabriken
polistisches Syndikat. wurde im November 1904 mit dem Sitze in Berlin für die Zeit bis Ende 1909 ins Leben gerufen. Bei Ablauf des Vertrages erfolgte die Verlängerung bis 31. Dezember 1919. Bis auf einige weniger bedeutende Produzenten war in dem Verband schon bei Gründung die gesamte deutsche Flaschenindustrie vereinigt. In der Denkschrift war die Zahl der beigetretenen Firmen mit 32 angegeben.

Der Verband bezweckt die Kontingentierung der Produktion im Wege von Beteiligungsziffern und die Regelung der Preise, indem die

Mitglieder im Inland nicht unter den vom Vorstand des Verbandes festgesetzten Preisen anbieten und verkaufen dürfen. Doch ist der Verkauf den einzelnen Erzeugern vorbehalten und erfolgt nicht durch den Verband. Die Feststellung der Preise für das Ausland erfolgt durch vom Vorstand gewählte Kommissionen.

Kein Mitglied darf in Deutschland an einer neu zu gründenden Flaschenfabrik, sei es mit Geldmitteln, sei es mit Rat oder Tat ohne Zustimmung der Versammlung der Verbandsmitglieder sich beteiligen. Die Verletzung dieser und noch anderer Bestimmungen wird mit 250 000 M. (!) bestraft. Bei neuem Wettbewerb in Höhe von 3 % der kontingentierten Flaschenmenge kann die Aufhebung des Vertrages mit $\frac{3}{4}$ Mehrheit der in der Versammlung der Verbandsmitglieder vertretenen Stimmen beschlossen werden, und mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen, wenn die Konkurrenz 3 % übersteigt.

Der Vorstand besteht aus neun Mitgliedern. Ohne Wahl gehören ihm an: Die A. G. der Gerresheimer Glashüttenwerke vorm. Ferd. Heye, die A. G. für Glasindustrie vorm. Friedr. Siemens in Dresden und H. Heye Glasfabrik Schauenstein. Die übrigen sechs Mitglieder werden von der Versammlung der Verbandsmitglieder unter Ausschluß der genannten drei Firmen gewählt.

*

Flaschentrusts. Die Gerresheimer Glashüttenwerke und die Siemens-Gesellschaft, denen bei der Bildung des Vorstandes eine bevorzugte Stellung eingeräumt worden ist, sind trustartige Unternehmungen, die in der Flaschenindustrie eine dominierende Position inne haben. Das als Aktiengesellschaft seit 1888 bestehende Gerresheimer Unternehmen erwarb 1896 die Glasfabrik Forstel in Westfalen, 1898 eine Glasfabrik in Porta bei Minden; 1899 wurde eine Glashütte in Kreuznach mit dem Rechte des Ankaufes gepachtet (derzeit bis 1923), 1901 wurde eine Glashütte in Teutoburg bei Bielefeld angekauft, ferner 1904 die Glasfabrik Wittekind in Minden, 1908 die dem Verband nicht angeschlossene Glasfabrik Büdingen in Oberhessen, 1911 die Hütten in Lippstadt in Westfalen und Loitz in Pommern. Loitz wurde vor Übernahme stillgelegt. An einer weiteren Expansion im Wege des Ankaufes einer Fabrik in Friedrichstal wurde Gerresheim 1911 durch den Flaschenverband verhindert. Außer Flaschen erzeugt Gerresheim seit 1904 auch Roh- und Drahtglas. Das A. K. betrug am 31. Dezember 1911 7 Mill. M. und wurde 1912 im Wege der Ausgabe von Gratisaktien auf 8 Mill. M. erhöht.

Die A. G. für Glasindustrie vorm. Friedr. Siemens, die nicht nur Flaschen, sondern Glaswaren aller Art erzeugt, betreibt

in Deutschland eine ganze Anzahl von Fabriken, darunter drei Flaschenfabriken der Ende 1901 angekauften Fabrik feuerfester und säurefester Produkte A. G. in Vallendar, die in Konkurs geraten war; ferner eine Flaschen- und eine Tafelglasfabrik in Neusattl bei Elbogen in Böhmen. Im Jahre 1910 wurde die Erhöhung des A. K. um 1 auf 11 Mill. M. beschlossen behufs Erwerbung sämtlicher Aktien der Grazer Glasfabrik A. G. Die Siemensschen Fabriken sind dem deutschen, beziehungsweise dem österreichisch-ungarischen Flaschenverband angeschlossen, der 1907 unter Einwirkung des deutschen Kartells und insbesondere auch auf Betreiben der Siemens-Gesellschaft — ebenfalls bis zum 31. Dezember 1919 — zustandekam. Zwischen dem deutschen und dem österreichischen Verband wurde ein Abkommen betreffs des Absatzgebietes und der Verkaufspreise vereinbart.

*

Europäischer Flaschenverband. Ungefähr zu gleicher Zeit, respektive Ende 1907 trat darüber hinaus eine fast ganz Europa umfassende Organisation ins Leben. Zu diesem Zwecke gründeten die Mitglieder des Verbandes der Flaschenfabriken in Berlin im Oktober 1907 den Deutschen Verband der Flaschenfabriken G. m. b. H., der gemeinsam mit den zu dem gleichen Zweck gebildeten Organisationen anderer europäischer Staaten den europäischen Verband der Flaschenfabriken behufs Erwerbung der Owens'schen Patente zur maschinellen Herstellung von Flaschen ins Leben rief. Der Kaufpreis für die Patente, die für alle Länder erworben wurden, ausgenommen die Ver. Staaten, Canada und Mexiko, die sich die Ver. Staaten vorbehielten, ferner ausgenommen Japan und China, betrug 12 Mill. M. Die Zahlung dieser Summe sollte in zehn Jahren unter Anrechnung von 4% Zinsen erfolgen. Indessen war dieser Kaufpreis nur theoretisch, weil von ihm die Einnahmen für den Verkauf von Patentrechten und Lizenzen an jene Länder, die dem europäischen Verband nicht angehören, in Abzug gebracht werden. So wurde im Sommer 1912 eine Lizenz an eine Gesellschaft in Brasilien verkauft. Die Kosten der Erwerbung wurden auf die dem europäischen Verband angeschlossenen Fabriken nach Verhältnis ihrer Flaschenproduktion aufgeteilt. Dem Verband wurde eine Jahresproduktion von ca. 1428 Mill. Flaschen zugrunde gelegt, mit einem Verkaufswert von ungefähr 140 Mill. M. Davon entfielen auf Deutschland 530 Mill., auf England 305, auf Frankreich 295, auf Österreich 160 Mill. Flaschen. Ferner waren beteiligt Holland, Schweden, Norwegen, Dänemark und Belgien.

Maschinelle Produktion in Deutschland 1912 über 110 Mill. Flaschen. Abgesehen von der Apollinaris-Brunnengesellschaft mit einem Jahresbedarf von etwa 35 Mill. Flaschen waren in Deutschland bis 1912

zwölf Flaschenmaschinen aufgestellt. Die Jahresproduktion einer Maschine beträgt über 6 Mill. Flaschen, so daß 1912 über 110 Mill. Flaschen von insgesamt etwa 600 Mill. Flaschen auf maschinellern Wege hergestellt worden sein dürften. Durch eine Maschine, zu deren Bedienung bloß drei Mann erforderlich sind, sollen etwa 120 Arbeiter erspart werden. (Die maschinelle Flaschenfabrikation macht übrigens rasche Fortschritte. So wurde im Geschäftsberichte der Gerresheimer Gesellschaft für 1912 mitgeteilt, daß „die zur Zeit aufgestellten Maschinen“ ein Drittel der gesamten Flaschenerzeugung der Gesellschaftswerke herstellen. Das dürften also für 1913 wohl über 50 Mill. sein.)

(Nach dem Jahresbericht der Owens Bottle Machine Co. in Toledo für 1911/12 waren in den Ver. Staaten 133 Maschinen installiert und 33 bestellt mit einer jährlichen Leistungsfähigkeit von ca. 7 Mill. Groß, also etwa 1000 Mill. Flaschen.)

Die große Bedeutung von Gerresheim und Siemens in der Flaschenproduktion geht daraus hervor, daß die auf sie entfallende Quote am Kaufpreis für die Owenspatente einschließlich Zinsen und Spesen je 2 Mill. M. betrug. Der Warenabsatz und die Flaschenerzeugung bei diesen zwei Gesellschaften gestaltete sich in den letzten Jahren folgendermaßen:

	1911:	1910:	1909:	1908:
Gerresheim: Absatz (Mill. Mark)	16,16	14,93	14,18	13,98
„ Flaschenerzeug. (Mill. Flaschen).	—	—	ca. 140	ca. 140
Siemens: Absatz (Mill. Mark)	19,49	16,08	15,05	15,40
„ Flaschenerzeug. (Mill. Flaschen).	144	133	—	—

In einem Prospekt vom Juni 1910 wurde die Beteiligung der deutschen Fabriken von Siemens auf 16,8 % der Gesamtbeteiligung im Flaschenverband und diejenige der österreichischen Fabriken auf mehr als 42 % der österreichischen Produktion angegeben. Siemens gehört auch der Drahtglaskonvention an.

*

Spiegelglas: monopolistisches Syndikat. Der Verein Deutscher Spiegelglasfabriken G. m. b. H. mit dem Sitze in Köln wurde am 11. Oktober 1894 auf fünf Jahre gegründet, 1899 und 1904 verlängert, das zweite Mal auf unbestimmte Zeit. Gegenstand des Unternehmens ist der Verkauf des von den Gesellschaftern produzierten polierten Spiegelglases (belegt und unbelegt) und Rohglases im deutschen Zollgebiet. Über die Art der Übernahme der erwähnten Produkte der einzelnen Hütten nach Maßgabe des inländischen Konsums hat die Gesellschaft mit den sieben ihr angeschlossenen Firmen besondere Verträge. Wenn eine der Hütten den Vertrag mit der Gesellschaft wegen des Vertriebes ihrer Erzeugnisse im Inland kündigt,

erfolgt die Auflösung der Gesellschaft. Das Kartell umfaßt die gesamte inländische Produktion, ist also ein Monopol.

Die sieben Mitglieder des Vereins Deutscher Spiegelglasfabriken, deren Erzeugung sich indessen zumeist nicht auf Spiegelglas allein beschränkt sind: 1. die A.G. der Spiegelmanufakturen von St. Gobain Chauny & Cirey in Paris als Eigentümerin der Spiegelmanufakturen in Stolberg bei Aachen und Waldhof bei Mannheim; 2. die Deutsche Spiegelglas A.G. in Klein-Freden (Hannover); 3. Glas- und Spiegelmanufaktur zu Schalke in Westfalen; 4. Schlesische Spiegelglas-Manufaktur Karl Tielsch G. m. b. H. in Ober-Salzbrunn; 5. Herzogenrather Spiegelglas- und Spiegelfabrik Bischeroux, Lambotte & Co.; 6. Rheinische Spiegelglas-Fabrik zu Eckamp; 7. Société anonyme des Glaceries Germania zu Saint Roch (Provinz Namur) mit ihrer Zweigniederlassung „Spiegelglaswerke Germania A. G.“ zu Porz-Urbach.

Seit 1904 besteht auch eine Internationale Konvention der Spiegelglasfabriken, die zur Zeit — mit Ausnahme einer Fabrik in Belgien — alle Produzenten in Belgien, Deutschland, Österreich, Frankreich und Italien umfaßt. Hingegen sind England und Amerika nicht angeschlossen. Die Konvention regelt die Produktion durch Betriebseinschränkung der Schleifapparate während einer gleichen Zahl von Arbeitstagen. Sie nimmt aber auf den Betrieb der Öfen selbst keinen direkten Einfluß. Diese Konvention wurde Ende 1912 bis 19. August 1924 verlängert. Gleichzeitig wurde die „Union Continentale Commerciale des Glaceries“ in Brüssel als Verkaufsorganisation für Länder ohne eigene Verkaufsorganisation ins Leben gerufen. Für den gleichen Zeitraum wurde das Abkommen zwischen der Intern. Konvention und dem Deutschen Kartell verlängert.

Der Jahresabsatz der sieben Fabriken in Deutschland dürfte 1 Mill. Quadratmeter betragen, die Produktionskosten belaufen sich auf ca. 6 Mark, der En gros-Verkaufspreis auf ca. 19 Mark per Quadratmeter. (Diese Zahlen beziehen sich auf 1912.)

Fensterglas. Das Fensterglas ist ein sehr wichtiger Bedarfsartikel, dessen Verbrauch auf seiner absoluten Notwendigkeit und dem häufigen Ersatz basiert, dem es infolge seiner Beschaffenheit unterliegt. Die Fensterglasproduktion war in dem Verein Deutscher Tafelglashütten G. m. b. H. in Kassel beinahe monopolistisch kartelliert. Dieser Verband begann seine Tätigkeit mit Beginn 1908. Er umfaßte ca. 95 % der deutschen Tafelglasproduktion. Der am 31. Juli 1912 abgelaufene Vertrag konnte indessen nicht erneuert werden, weil in der letzten Zeit des Kartells die Zahl der Outsider sich stark vermehrt hatte.

Von den Untergesellschaften des Kasseler Zentralverbandes wurden das Wittener Syndikat, das Syndikat der Glashütten des Saarbezirkes, sowie auch das für diese beiden Syndikate seit 1892 bestehende gemeinsame Verkaufsbureau, der Verein der rheinischen und westfälischen Tafelglashütten in Bonn, im November 1911 bis Ende 1918 verlängert. Dieses Verkaufsbureau besorgt den Verkauf für das deutsche Zollgebiet. Der eigene Verbrauch und der Verkauf außerhalb des deutschen Zollgebietes ist aber freigegeben.

Trustbildung in der Glasindustrie für elektrotechnische Zwecke. Der 1905 gegründete Verband Schlesisch-Lausitzer Tafelglashütten G. m. b. H. in Kottbus, der mit dem rheinisch-westfälischen Verband und mit den sächsischen Fabriken im Einvernehmen stand und Minimalpreise festsetzte, löste sich im Sommer 1912 ebenfalls auf, nachdem der Verein in Kassel zu bestehen aufgehört hatte. — Die 1905 gegründeten Vereinigt. Lausitzer Glaswerke in Weißwasser, in deren Aufsichtsrat die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft und die Deutsche Gasglühlichtgesellschaft vertreten sind, zwangen, nachdem sie bereits 1909 eine seit 1829 bestehende Firma erworben hatten, die Glashüttenwerke Weißwasser A.G. und die Schweigschen Glas- und Porzellanwerke in Weißwasser zur Unterwerfung, indem diese zwei Gesellschaften im Wege eines Pachtvertrages auf 30 Jahre in den Vereinigten Lausitzer Glaswerken aufgingen. Bei Fortdauer des Konkurrenzkampfes, so wurde in der Generalversammlung der Glashüttenwerke Weißwasser im März 1912 ausgeführt, wäre das Unternehmen ganz zu Grunde gegangen, weil ihm sogar die gelernten Arbeiter weggenommen worden seien. Die gepachteten Werke können von den Vereinigten Lausitzer Glaswerken stillgelegt werden. Zu Beginn 1913 erwarben diese die genannten zwei Gesellschaften. Die Verein. Lausitzer Glaswerke kontrollieren einen sehr großen Teil der Erzeugung von Glaswaren für elektrische Zwecke.

*

Steingutfabriken: Der Vereinigung Deutscher Steingutfabriken monopolistisches Syndikat. G. m. b. H., die seit dem 1. Oktober 1911 Verkaufsbedingungen und Preise festgelegt hat, gehören, wie im Geschäftsbericht einer dem Kartell angehörigen Gesellschaft für 1911/12 mitgeteilt wurde, 27 Fabriken an, die ca. 95 % der Gesamtproduktion repräsentieren.

*

Dynamit-Trust. Die Nobel-Dynamite Trust Co. in London, die die Dynamit-A.-G. vorm. Alfred Nobel & Co. in Hamburg und eine ganze Reihe von anderen deutschen Sprengstoff-Gesellschaften kon-

troliert, steht in Kartellverhältnis mit dem Konzern der Ver. Köln-Rottweiler Pulverfabriken. An das „General-Kartell“ dieser zwei Gruppen ist eine dritte, die der Rheinisch-westfälischen Sprengstoff-A.-G. angegliedert. Man hat es hier mit einem komplizierten Syndikat zu tun, das den größten Teil des deutschen Pulver- und Sprengstoffgeschäftes beherrscht und dessen Angehörige gleichzeitig in der Form von Trusts und Kartellen bestehen.

*

Buchhandel. Jedes Verlagswerk hat den Charakter einer Monopoliware. Der Verleger bestimmt den Ladenpreis und gibt dem Sortimenter einen bestimmten Rabatt. Dieser kann seinen Kunden wieder einen Rabatt geben, dessen Höhe aber durch den Börsenverein der deutschen Buchhändler begrenzt ist. Werden die bezüglich Einhaltung des Ladenpreises und der Höhe des Kundenrabatts vom Börsenverein festgesetzten Bestimmungen von einem Mitgliede nicht eingehalten, so kann ihm der Bezug von Büchern durch Beschluß des BV. gesperrt werden.

*

Reitrust. Die Reis & Handels A.G. in Bremen wurde im Jahre 1901 zur Vereinigung einer Anzahl von Reismühlen gegründet. Die an diese Gründung geknüpften Erwartungen haben sich indessen nicht erfüllt, und das A.-K. mußte von 30 auf 15 Mill. M. reduziert werden. In der Bilanz von Ende 1911 ist die Beteiligung an zwölf Reismühlen, darunter zehn in Deutschland, angeführt.

III. Abschnitt:

Stellungnahme zu monopolistischen Tendenzen in Amerika und Deutschland.

1. Gesetzgebung gegen monopolistische Tendenzen in Amerika.

Als Maßnahmen zur Bekämpfung monopolistischer Tendenzen dienten in den Ver. Staaten bisher das Sherman-Gesetz; die Einleitung von Untersuchungen der Korporationen durch das Bureau of Corporations zur Aufdeckung eventueller monopolistischer Tendenzen; die Anstrengung von Prozessen behufs Auflösung von Kombinationen, die von der Regierung der Verletzung des Sherman-Gesetzes beschuldigt wurden; ferner parlamentarische Untersuchungen, in bezug auf welche in den letzten zwei Jahren des Taft-Regimes eine die geschäftliche Entwicklung des Landes sehr schädigende Überproduktion stattgefunden hat. Gegen monopolistische Bestrebungen der industriellen Trusts im Wege von Interessengemeinschaften mit Bahnen richten sich ferner auch verschiedene in erster Reihe zur Kontrolle der Bahnen bestimmte Gesetze, die die Abschaffung von verschiedenen Mißbräuchen bei diesen bezwecken.

Der hauptsächlichste Inhalt der einschlägigen Gesetze ist nachstehend wiedergegeben.

Interstate Commerce Act. Das Gesetz vom 4. Februar 1887 zur Regelung des Verkehrs (Act to regulate Commerce, auch als Interstate Commerce Act bekannt), das mehrmals, und zwar namentlich auch durch das wichtige Gesetz vom 29. Juni 1906 (Hepburn Bill) abgeändert und ergänzt¹⁾ wurde, enthält in der ihm durch die Hepburn-Novelle gegebenen Fassung in § 1 unter anderem die erst durch diese hinzugekommenen Verfügungen, daß die Beförderung

¹⁾ Über weitere Ergänzungen des Interstate Commerce Act durch Gesetz vom 18. Juni 1910, durch die Panama-Canal- und die La Follette-Bill Näheres auf S. 230, 353 und 352.

von Erdöl mit Hilfe von Rohrleitungen, allein oder in Verbindung mit Eisenbahnen oder Wasserstraßen, den Bestimmungen dieses Gesetzes unterliege; daß die damit beschäftigten Unternehmungen sowie auch die Expresß- und Schlafwagen-Gesellschaften als öffentliche Frachtführer (Common Carriers) anzusehen seien, sodann Beschränkungen von Freifahrkarten und folgende als „Commodities Clause“ („Warenklausel“) ¹⁾ bekannt gewordene Anordnung:

Vom 1. Mai 1908 ab ist es jeder Eisenbahngesellschaft verboten, von einem Staate nach einem anderen oder nach einem fremden Lande außer Holz und daraus hergestellten Erzeugnissen Gegenstände oder Waren zu befördern, die von ihr oder auf ihre Veran-

¹⁾ Die Warenklausel zielte hauptsächlich auf die Anthrazit-Kohlenbahnen. Die Regierung behauptete, daß die Kohlenbahnen den anderen Grubenbesitzern den Kohlentransport verteuerten, und daß infolgedessen das Terrain für ein Kohlenmonopol geebnet werde. Bei den Bahnen wieder handelte es sich um ihre Existenz. Die meisten Kohlenbahnen hatten direkt oder indirekt großes Interesse an den Kohlengruben, von denen sie ihren Kohlentransport, ihre Haupteinnahmequelle, haben. Wenn Bahnen und Gruben nicht in gemeinsamem Besitz sind, so kann die Fracht an Konkurrenzlinien gehen, und das hätte für die Bahnen die größten Verluste bedeutet, da diese ja hauptsächlich für den Kohlentransport gebaut worden waren. Sie hatten auch vermöge ihres Charters das Recht zum Erwerb und Besitz von Kohlengruben, und ihre Bondsausgaben waren vielfach durch die Bahnen und Gruben zugleich sichergestellt. Auch stellten sie sich auf den Standpunkt, daß sie nicht gezwungen werden könnten, ihr Eigentum zu verkaufen, und daß daher die Warenklausel gesetzwidrig sei. Zudem fänden sich für die Kohlengruben, so erklärten die Bahnen (nachdem sie die erste Zeit allerdings unbenutzt hatten verstreichen lassen, und inzwischen die Krisis von 1907 zum Ausbruch gekommen war) in der kurzen Zeit bis zum 1. Mai 1908 keine Käufer. Sie könnten also die Kohlengruben nicht verkaufen. Die Einstellung des Betriebes aber hätte zu schweren Kalamitäten infolge Arbeitslosigkeit und Kohlenmangels führen müssen. Die Kohlenbahnen bestritten daher die Verfassungsmäßigkeit des Gesetzes. Das Bundesgericht in Philadelphia schloß sich im September 1908 dieser Auffassung an und erklärte die „Commodities Clause“ für verfassungswidrig. Der Oberste Gerichtshof kassierte aber im Mai 1909 das Urteil der unteren Instanz, erklärte die „Warenklausel“ für verfassungsmäßig, gab ihr aber einen derartigen Sinn, daß sie ihren für die Bahnen gefährlichen Charakter, damit aber auch den ursprünglich angestrebten Zweck verlor. Das Urteil besagte nämlich, daß die Warenklausel nicht den Transport von Waren im Besitze von anderen Gesellschaften verbiete, an denen die transportierenden Bahnen durch Aktienbesitz interessiert seien. Die Wirkung dieses Urteils war, daß die Kohlenbahnen von der Warenklausel, die die Abtrennung ihres Kohlenbesitzes erzwingen wollte, unberührt blieben. Völlig unberührt, soweit der Kohlenbesitz nominell selbständigen Untergesellschaften gehörte, während jene Bahnen, die ihre Gruben selbst besaßen, nur genötigt waren, die Kohlen zu verkaufen, bevor sie sie transportierten. Zu diesem Zwecke wurden von der Delaware & Hudson und von der Delaware, Lackawanna & Western Rr., den einzigen Anthrazitkohlenbahnen, die ihre Kohlen in direktem Besitz hatten, im Sommer 1909 eigene Untergesellschaften ins Leben gerufen, die mit dem Kohlenverkauf betraut wurden. — Betreffs weiteren Vorgehens der Regierung. Näheres S. 80.

lassung hergestellt oder gewonnen worden sind, oder die ihr ganz oder zum Teile gehören, oder an denen sie mittelbares oder unmittelbares Interesse hat, mit Ausnahme solcher Gegenstände und Waren, die zum eigenen Gebrauch bei der Ausübung ihres Gewerbes als öffentlicher Frachtführer notwendig und bestimmt sind.

Die Bestimmungen dieses Gesetzes finden ferner, wie ebenfalls in § 1 ausgeführt wird, Anwendung auf öffentliche Frachtführer, die mit der Beförderung von Personen oder Gütern — von einem nach einem anderen Staate der Union oder von dieser nach einem fremden Lande — beschäftigt sind, und zwar ausschließlich auf Eisenbahnen oder auf Eisenbahnen und auf Wasserstraßen, wenn beide unter gemeinsamer Kontrolle stehen.

§ 2 verbietet unbillige Bevorzugung bei Beförderung von Personen oder Gütern durch besondere Frachtsätze, Rabattgewährung, Rückvergütung etc. § 3 erklärt Begünstigungen, in welcher Form es auch sein mag, irgend einer Person, Gesellschaft, Firma, Korporation, Örtlichkeit oder irgend eines besonderen Handelszweiges als gesetzwidrig. (Während die „Warenklausel“ die Verhinderung der Konkurrenz bezweckt, die die Bahnen als Produktionsgesellschaften anderen Produktionsgesellschaften, die mit Bahnen nicht liiert sind, bereiten, zielen § 2 und § 3 hauptsächlich auf Begünstigungen von Industriegesellschaften, die mit den Bahnen — namentlich auch durch Interessengemeinschaft und gemeinsame Aufsichtsräte — verbündet sind.) § 6 ordnet an, daß die öffentlichen Frachtführer Verzeichnisse der Frachtsätze, Gebühren etc. der Interstate Commerce Commission einreichen und zur öffentlichen Einsicht auslegen müssen, ferner daß Änderungen der Frachtsätze dreißig Tage vorher der Kommission mitzuteilen und öffentlich bekanntzumachen sind. § 10 setzt die Strafen fest, und zwar für gesetzwidrige Bevorzugung in bezug auf Frachtsätze etc. 5000 Doll. Geldstrafe, Gefängnis bis zu zwei Jahren oder Geldstrafe und Gefängnis je nach Ermessen des Gerichtshofes. § 11 ordnet die Einsetzung der I. C. C. an, die ursprünglich aus fünf Mitgliedern bestand, deren Zahl aber durch die Hepburn Bill auf sieben erhöht wurde.

Nach § 15 ist die I. C. C. ermächtigt und dazu verpflichtet, sofern sie nach Verhör auf Grund einer Beschwerde zur Ansicht gelangt, daß irgend welche Frachtsätze unbillig oder unangemessen sind, oder ungebührlicherweise eine Bevorzugung oder Benachteiligung enthalten, zu bestimmen, welche Frachtsätze gerecht und angemessen sind, um in Zukunft als Höchstsätze erhoben zu werden. Alle Verfügungen der Commission treten erst nach einer Frist von mindestens dreißig Tagen in Kraft und

bleiben für die von der Commission in ihrer Verfügung festgesetzte, zwei Jahre nicht überschreitende Zeit in Geltung, wofern sie nicht von der Commission oder einem Gerichtshof vorläufig außer Kraft gesetzt oder abgeändert oder aufgehoben werden. Nach § 16 kann, wenn ein Frachtführer es unterläßt, einer Verfügung der Kommission nachzukommen, jede dadurch geschädigte Partei oder die Kommission behufs Durchführung dieser Verfügung, sich an das zuständige Bezirksgericht wenden; das Gericht hat die Befolgung dieser Verfügung zu erzwingen. Doch steht beiden Parteien die Berufung an das Oberste Bundesgericht offen. Nach § 17 ist jedes Mitglied der Commission zur Abnahme von Eiden berechtigt und kann Vorladungen *sub poena* unterzeichnen. § 20 ordnet eine weitgehende Berichterstattung der Bahnen an die Kommission an, ähnlich wie sie für die Nationalbanken gegenüber dem Controller of the Currency besteht. Um die Veröffentlichungen möglichst nützlich und wirksam zu machen, wurde die Kommission ermächtigt, ein einheitliches System der Rechnungslegung vorzuschreiben.

Elkins Act. Das Gesetz vom 19. Februar 1903 (Elkins Act, auch Anti-Rabatt-Act) verschärft die Bestimmungen gegen eine unterschiedliche Behandlung der Verfrachter seitens der Bahnen und wendet sich auch gegen die Verfrachter, die von den Bahnen Begünstigungen annehmen. In § 1 dieses Gesetzes in seiner durch die Hepburn-Novelle ihm gegebenen Fassung heißt es: Jede natürliche oder juristische Person, sowohl Frachtführer wie Verfrachter, die wesentlich einen Rabatt, Zugeständnisse oder eine unterschiedliche Behandlung anbietet, gewährt oder zuteil werden läßt oder nachsucht, annimmt oder sich gefallen läßt, macht sich eines Vergehens schuldig und ist im Falle der Verurteilung mit einer Geldstrafe von 1000 bis 20 000 Doll. zu bestrafen. Jedoch sind natürliche Personen, und wenn es sich um Gesellschaften handelt, ihre Funktionäre im Falle der Verurteilung außer mit der vorgesehenen Geldstrafe mit *Zuchthaus* bis zu zwei Jahren oder nach dem Ermessen des Gerichts mit beidem zu bestrafen.

Mann-Elkins Act. Durch das Gesetz vom 18. Juni 1910 (Mann-Elkins Act) wurden die Befugnisse der Interstate Commerce Commission abermals erweitert. Die Commission wurde ermächtigt, *Tarifierhöhungen* zu *untersagen*, resp. sie zunächst während einer vorzunehmenden Untersuchung, ob sie angemessen seien, für die Dauer von neun Monaten, das ist insgesamt für zehn Monate, da Tarifveränderungen dreißig Tage vor ihrem Inkrafttreten bekannt zu geben sind, zu suspendieren. Ferner wurde verfügt, daß die Com-

mission Tarifiermäßigungen aus eigenem Antrieb, ohne erst eine Beschwerde abzuwarten, initiieren kann, desgleichen Untersuchungen aus eigenem Antrieb einzuleiten berechtigt ist. (Vor der Hepburnbill konnte die Commission, falls sie einen Frachtsatz, gegen den Beschwerde erhoben worden war, für unangemessen befand, anordnen, daß der Frachtführer ihn nicht mehr berechne; sie konnte aber nicht anordnen, daß anstatt des unangemessenen Frachtsatzes ein angemessener berechnet werde. Die Commission konnte zwar das Schlechte verurteilen, der Frachtführer konnte aber den Befund der Commission ignorieren und das Urteil des Circuit Court in der Klage der Commission abwarten. Durch die Hepburnbill wurde die Commission ermächtigt, in solchen Fällen einen Maximaltarif zu fixieren. Indessen konnte sie vor dem Gesetz von 1910 Tarifierhöhungen erst, nachdem sie in Kraft getreten waren, und nur auf Beschwerde der Verfrachter oder Passagiere in Untersuchung ziehen.) Ferner wurde der I. C. C. durch das Gesetz von 1910 die Kontrolle über den gesamten Betrieb, soweit Güter- und Personentransporte, also die Beziehungen der Bahnen zu ihrer Kundschaft überhaupt in Betracht kommen, übertragen. Außerdem wurden die Telegraph-, Telefon- und Kabel-Gesellschaften mit gewissen Beschränkungen unter die Aufsicht der Commission gebracht. Eine wichtige Reform war die Bildung eines aus fünf Richtern bestehenden Commerce Court, dem die Jurisdiktion in allen auf Grund des Interstate Commerce- und des Elkins-Gesetzes von 1903 anhängig gemachten Streitfällen zugewiesen wurde. Die Berufung gegen Entscheidungen dieses Gerichts kann nur an den Obersten Gerichtshof erfolgen. (Der Commerce Court zog sich, weil seine Entscheidungen den Bahnen angeblich zu freundlich waren, in den Kreisen des Kongresses vielfach Gegnerschaft zu, und nur dem Präsidenten Taft war es zuzuschreiben, daß die Kredite für den Commerce Court, dessen Beseitigung beabsichtigt war, bis 30. Juni 1913 bewilligt wurden.) In der Vorlage enthalten gewesene Bestimmungen über eine Kontrolle der Ausgabe von Bonds und Aktien der Bahnen wurden indessen gestrichen. Hingegen wurde der Präsident ermächtigt, eine Kommission zur Untersuchung dieses Gegenstandes zu bestellen. (Näheres Seite 271.) Auch eine erst während der Beratung dieser Vorlage in diese aufgenommene Verfügung, durch die die I. C. C. angewiesen wurde, den Geldwert des gesamten Besitzes jeder den Bestimmungen dieses Gesetzes unterworfenen Bahn zu ermitteln, wurde wieder gestrichen. Die Commission sollte danach die ursprünglichen Baukosten, die für dauernde Verbesserungen verausgabten Beträge feststellen, ferner ermitteln, welcher Teil der Gewinne in dauernden Verbesserungen investiert wurde, und das Ausmaß, bis zu

welchem solche Verbesserungen durch Effekten repräsentiert sind (in welchem Ausmaß also diese Aufwendungen kapitalisiert wurden). Die Commission sollte ferner die ursprünglichen Kosten der Wegerechte, der Bahnhofsanlagen und ihren gegenwärtigen Wert, den Wert der Verbesserungen etc. feststellen. Der Wert des Besitzes eines Common Carrier, wie er durch die Commission festgestellt würde, sollte als prima facie-Beweis bei jeglichem Verfahren vor der I. C. C. und vor allen Gerichten gelten.

Adamson-Bill. Die damals gescheiterten Bestrebungen, eine Bestimmung zur Ermittlung des „physischen Wertes“ der Eisenbahnen ins Gesetz zu bringen, hörten aber nicht auf. Am 5. Dezember 1912 nahm das Repräsentantenhaus die hierauf bezügliche Adamson-Bill an, die auch eine Anordnung enthielt, durch die der I. C. C. die Aufsicht über die Ausgabe von Effekten seitens der Eisenbahnen übertragen wird. (Die Kontrolle über die Eisenbahnen würde, falls diese Vorlage Gesetz wird, auch nach dieser Richtung eine vollständige sein. Sie wären dann kaum mehr als der Form und dem Namen nach private Unternehmungen.)¹⁾

*

Außer diesen die Bahnen betreffenden Gesetzen sind folgende gegen die Trusts gerichtete Gesetze erlassen worden.

Sherman Act. Das Gesetz vom 2. Juli 1890 „zum Schutz von Handel und Verkehr gegen gesetzwidrige Beschränkungen und Monopole“ (An act to protect trade and commerce against unlawful restraints and monopolies, bekannt als Antitrustgesetz, oder auch — nach dem republikanischen Senator und ehemaligen Schatzsekretär Sherman, der den Gesetzentwurf eingebracht hatte — als Sherman-Gesetz) verfügt in § 1: Jeder Vertrag und jede Verbindung in Form eines Trusts oder in anderer Art und jede geheime Abmachung zur Beschränkung von Handel und Verkehr zwischen den einzelnen Staaten oder mit fremden Ländern wird hierdurch für ungesetzlich erklärt. (Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several states, or with foreign nations is hereby declared to be illegal.)

¹⁾ Nachtrag: Im Senat wurde am 24. Februar 1913 eine der Adamson-Bill ähnliche Vorlage, die La Follette-Bill, angenommen, der sich auch das Unterhaus anschloß und die am 1. März vom Präsidenten Taft unterfertigt wurde. Durch diese Bill, eine Ergänzung zum Interstate Commerce Act, wurde eine in umfassendster Weise auszuführende „physical valuation“ aller Bahnen und anderen Common Carriers und „die Sicherung von Information betreffs ihrer Aktien, Bonds und anderen Effekten“ angeordnet. Die Kosten dieses Unternehmens, das mehrere Jahre in Anspruch nehmen wird, wurden auf 30 Mill. Doll. und selbst darüber veranschlagt. Hingegen enthält das Gesetz keine Bestimmung über die Controlle der Emission von Effekten.

Jede Person, die einen solchen Vertrag abschließt, oder eine solche Verbindung oder geheime Abmachung eingeht, macht sich eines Vergehens schuldig und ist im Falle der Verurteilung mit einer Geldbuße bis 5000 Doll. oder mit Gefängnis bis zu einem Jahr oder mit beiden Strafen nach Ermessen des Gerichtshofes zu bestrafen.

§ 2. Jede Person, die betreffs eines Teiles des Handels oder Verkehrs zwischen den einzelnen Staaten oder mit fremden Ländern ein Monopol herstellt oder herzustellen versucht, oder zu diesem Zweck mit einer oder mehreren Personen sich verbindet oder geheime Abmachungen trifft, macht sich eines Vergehens schuldig, bezüglich dessen Bestrafung der Wortlaut in § 1 wiederholt wird.

In § 4 wird verfügt, daß nach Anweisung des Generalstaatsanwaltes seitens der Distriktsanwälte das Verfahren auf Grund des Billigkeitsrechtes behufs Verhinderung und Unterdrückung solcher Verletzungen einzuleiten ist. Das Verfahren hat auf Antrag stattzufinden, wenn ein solcher Fall angezeigt wird. (Über eine projektierte wichtige Ergänzung dieser Bestimmung, wonach eine geschädigte Partei berechtigt sein soll, aus eigener Initiative den Prozeß gegen angeblich gesetzwidrige Kombinationen anzustrengen, findet sich Näheres auf Seite 247.)

§ 6 besagt, daß Eigentum, das jemandem auf Grund eines Vertrages etc. wie in § 1 ausgeführt, gehört und Gegenstand dieser Verträge ist, wenn es sich auf dem Transport von einem Einzelstaat nach einem anderen oder nach einem fremden Staat befindet, zu Gunsten der Ver. Staaten verfallen soll und nach demselben Verfahren in Beschlag genommen und eingezogen werden kann wie gesetzwidrig eingeführte Güter.

Nach § 7 kann jedermann, der durch eine von diesem Gesetz verbotene Handlung geschädigt worden ist, Klage erheben und hat Anspruch auf dreifachen Ersatz des erlittenen Schadens.

Nach § 8 werden alle auf „Personen“ bezügliche Bestimmungen dieses Gesetzes auch auf Corporations und Gesellschaften angewendet, die auf Grund der gesetzlichen Bestimmungen der Ver. Staaten, eines Einzelstaates oder eines fremden Staates bestehen oder anerkannt sind.

Wilson-Bill¹⁾. Das „Gesetz zur Herabsetzung der Steuern, zur Beschaffung von Staatseinkünften und für andere Zwecke“ vom 27. August 1894 (Wilson-Bill) erklärt in § 73 alle Kombinationen, geheime Abmachungen, Trusts, Übereinkommen und Verträge zwischen zwei

¹⁾ Am 17. Juni 1912 nahm das Repräsentantenhaus und am 4. Februar 1913 der Senat die Norris-Bill an, die bald darauf von Taft unterzeichnet wurde; durch diese wurden § 73 und § 76 der Wilson-Bill ergänzt. Es wurde damals darauf hin-

oder mehreren Personen oder Korporationen, von denen eine an dem Importhandel der Ver. Staaten aus einem fremden Land beteiligt ist, als dem öffentlichen Wohle zuwider, ungesetzlich und nichtig, sofern solche Kombinationen etc. eine Einschränkung des gesetzlichen Handels, eine Einschränkung des freien Wettbewerbes im gesetzlichen Handel und Verkehr oder die Erhöhung des Marktpreises von irgendwelchen importierten oder zu importierenden Artikeln bezwecken. Zuwiderhandelnde machen sich eines Vergehens schuldig, das mit einer Geldstrafe von 100 bis 5000 Doll. und nach Ermessen des Gerichtshofes mit Gefängnis von drei bis zwölf Monaten zu bestrafen ist. (Die strafbaren Handlungen werden also hier etwas genauer präzisiert als im Sherman-Gesetz. Insbesondere wird die Beschränkung der free competition angeführt, während dieser Ausdruck im Shermangesetz nicht vorkommt, das sich allgemein gegen restraint of trade or commerce richtet.) § 74 bis inkl. § 77 der Wilson-Bill sind eine ungefähr wörtliche Wiederholung von § 4 bis § 7 des Sherman-Gesetzes. Die Dingley-Bill vom 24. Juli 1897 bestimmte, daß § 73 bis § 77 der Wilson-Bill in Kraft zu bleiben haben.

Expedition Act. Nach dem Gesetz vom 11. Februar 1903 (Expedition Act) hat in jedem auf Grund des Sherman- oder des Interstate Commerce-Gesetzes anhängig gemachten Billigkeitsverfahren, worin die Ver. Staaten Kläger sind, auf Grund einer Erklärung des Generalstaatsanwaltes, daß der Fall von allgemeinem öffentlichen Interesse sei, eine Beschleunigung des Prozesses zu erfolgen. Gegen die Entscheidung des Bezirksgerichts ist in solchen Fällen — zur Verhinderung von Verschleppung — die Berufung nur an das Oberste Bundesgericht zulässig.

Act to establish Department of Commerce and Labor¹⁾. Durch das Gesetz vom 14. Februar 1903 wurde das „Department of Commerce and Labor“ und innerhalb desselben — nach § 6 — das „Bureau of Corporations“ ins Leben gerufen. An der Spitze dieses „Trustamtes“ steht der Commissioner of Corporations, der vom Präsidenten ernannt wird und ein Jahresgehalt von 5000 Doll. bezieht. Ihm zur Seite steht ein stellvertretender Kommissar; außerdem sind ein Bureauchef und so viel Spezialagenten, Beamte und andere Hilfs-

gewiesen, daß die Norris-Bill auf die Kaffeewertung abziele. Indessen könnten die Bestimmungen der Wilson-Bill gegen alle Kartelle zur Anwendung gelangen. In der Norris-Bill wird § 73 der Wilson-Bill folgendermaßen ergänzt: Verträge zwischen zwei oder mehreren Personen . . . von denen eine „as agent or principal (Auftraggeber)“ . . .

¹⁾ Am 4. März 1913 unterfertigte Taft die Bill, durch die ein selbständiges Arbeitsministerium ins Leben gerufen wurde. (Näheres Seite 309.)

kräfte anzustellen, wie durch das Gesetz bewilligt werden. Der genannte Kommissar soll die Vollmacht haben, unter Leitung und Kontrolle des Sekretärs für Handel und Arbeit eine eingehende Prüfung der Organisation, des Verhaltens und der geschäftlichen Leitung aller Gesellschaften vorzunehmen, die zwischenstaatlichen oder ausländischen Handel betreiben, mit Ausnahme der öffentlichen Frachtführer, die dem Interstate Commerce Act unterworfen sind. Er soll ferner solche Auskünfte einholen, die den Präsidenten der Ver. Staaten in den Stand setzen, dem Kongreß Vorschläge zur gesetzlichen Regelung dieses Handels zu machen und dem Präsidenten von ihm gewünschte Angaben übermitteln. Diese Auskünfte sollen, soweit es der Präsident bestimmt, veröffentlicht werden. Zur Erfüllung dieser Zwecke hat der Kommissar hinsichtlich der diesen Bestimmungen unterworfenen Gesellschaften die gleiche Vollmacht, wie sie der Interstate C. C. betreffs der öffentlichen Frachtführer übertragen sind, einschließlich des Rechtes, Zeugen vorzuladen, Zeugnisablegung und die Vorlegung urkundlicher Dokumente zu verlangen und den Eid aufzuerlegen. — (Bei den vom Reichsamt des Innern veranstalteten kontradiktorischen Verhandlungen über die Kartelle stand es den Teilnehmern frei, nach Belieben Mitteilungen zu machen¹⁾. Das Bureau of Corporations hat die Verhältnisse der von ihm untersuchten Corporationen bis in alle Details veröffentlicht und hat das Material gesammelt, auf Grund dessen die Regierung verschiedene Prozesse einleitete und sonstige Maßnahmen ergriff. Andererseits wurden die Publikationen der Anlaß, daß verschiedene Gesellschaften in bezug auf manche bemängelte Übelstände selber Abhilfe schufen. — Die für das Korporationsbureau für 1910/11 bewilligten Kredite betrugen 254 000 Doll., die Zahl der Angestellten am 30. Juni 1911 127.

2. Programme zur Bekämpfung monopolistischer Tendenzen.

Die ersten Monate des Taft'schen Regimes waren durch die Revision des Zolltarifes ausgefüllt. Am 18. Juni 1910 wurde nach langen Verhandlungen die Mann-Elkins Bill Gesetz. Weiterhin war die Amtsdauer des Präsidenten Taft zu einem großen Teil von einem fortgesetzten Kampf gegen die Trusts ausgefüllt. In seiner Botschaft vom 7. Januar 1910 kündigte er an, daß es die Pflicht und Absicht der Exekutive sei, eine Untersuchung betreffs der Geschichte, Organi-

¹⁾ „Daß wir nicht in der Lage und auch nicht gewillt sind, irgend jemand zu zwingen oder auch nur zu drängen, Aussagen hier zu machen, versteht sich ganz von selbst.“ Der Vorsitzende bei den Verhandlungen über das Rh.-W. Kohlensyndikat. S. 20.

sation und Zwecke aller industriellen Kombinationen einzuleiten, bezüglich deren ein vernünftiger Grund zu Verdacht vorliege, daß sie in Verletzung des Antitrustgesetzes organisiert wurden und ihr Geschäft derart führen. In Ausführung dieses Programms wurden nach den Urteilen des Obersten Gerichtshofes gegen den Öl- und gegen den Tabaktrust im Frühjahr 1911, durch die der Geltungskreis des Antitrust-Gesetzes festgestellt wurde, eine ganze Reihe von Prozessen gegen der Verletzung des Shermangesetzes beschuldigte Korporationen angestrengt. Nach dem Jahresbericht des Generalstaatsanwaltes in Tafts Kabinett, Wickersham, vom 5. Dezember 1912 waren seit Tafts Amtsantritt vom 4. März 1909 bis 1. September 1912 39 Kriminal- und 31 Zivilprozesse wegen Verletzung des Shermangesetzes angestrengt, und außerdem zahlreiche Untersuchungen eingeleitet worden.

Taft gegen die Unterscheidung Am 18. September 1911 sprach Taft in zwischen „guten“ und „bösen“ Trusts. Detroit über die als „Trusts“ bekannten industriellen Kombinationen, die seit zwanzig Jahren die Aufmerksamkeit des amerikanischen Volkes in Anspruch nehmen. Er wandte sich gegen die (von Bryan und von anderen vertretene) Auffassung, daß der Oberste Gerichtshof das Sherman-Gesetz seiner Wirksamkeit dadurch beraubt habe, daß er im Urteil gegen den Öl- und Tabaktrust sich auf den Standpunkt gestellt habe, es sei im Lichte der Vernunft zu prüfen, ob eine Verletzung des Sherman-Gesetzes vorliege. Er verwies ferner auf seine Botschaft vom 7. Januar 1910, in der er die Auffassung widerlegt habe, daß eine Grenzlinie zwischen guten und bösen Trusts gezogen werden könne, und daß es möglich sei, durch eine Amendierung des Antitrustgesetzes den guten Kombinationen zu gestatten, sich zu organisieren, die Konkurrenz zu beseitigen, die Preise zu kontrollieren und all dies gesetzlich zu tun, wenn sie nur die Macht nicht mißbrauchten, indem sie nicht zu große Gewinne erzielten. Es sei beantragt worden, das Wort „vernünftig“ in das Gesetz einzuflechten und dann dem Gerichte zu überlassen: festzustellen, was eine vernünftige Beschränkung des Handels, eine vernünftige Beseitigung der Konkurrenz, ein vernünftiges Monopol sei. „Ich denke,“ hieß es in dieser Botschaft, „man würde auf diese Weise dem Gericht eine Macht in die Hand geben, die dieses unmöglich in einer die Einheitlichkeit der Entscheidungen wahren Weise ausüben könnte. Man würde den Gerichten eine an Willkür reichende Macht übertragen, deren Mißbrauch das gesamte Justizwesen aufs äußerste schädigen würde.“ Diese seine damalige Äußerung, erklärte der

Präsident, sei mit den oberstgerichtlichen Urteilen gegen die genannten Trusts in Übereinstimmung, und der Widerspruch, den man zwischen ihnen konstruieren wollte, bestünde nicht.

Dann gäbe es wieder Gegner des Antitrustgesetzes, von denen man oft die Fragen hören könne: „Gut, setzen wir voraus, die großen Kombinationen werden verurteilt, was ist damit erreicht? Ihr könnt vielleicht einige Männer, die diese Kombinationen geschaffen, die Produktionskosten verbilligt, Euch den größten Teil Eures Außenhandels gegeben und viel zu Eurer Prosperität beigetragen haben, ins Zuchthaus schicken. Was aber werdet Ihr mit dem investierten Kapital, den Betriebsanlagen und der Organisation tun? Ihr könnt sie konfiszieren und Euer Land durch eine Panik ruinieren. Aber Ihr könnt solche Kombinationen nicht wieder in ihre Bestandteile zerlegen; denn die Trennungslinien sind in einem gemeinsamen Besitz verschwunden.“ Das Gericht habe diese Zweifel widerlegt. Die Standard Oil Co. und die Tobacco Co. würden in wirklich konkurrierende Bestandteile unter Bedingungen zerlegt, daß ein Einhaltsbefehl fortgesetzt in Geltung bliebe, um die Aufnahme der alten monopolistischen Beziehungen zu verhindern. Das Urteil gegen den Öl- und Tabaktrust war notwendig, die Geschäftswelt zu belehren, daß zumindest beim Obersten Gerichtshof die Ansicht keine Billigung finde, daß in unserm Zeitalter der freie Wettbewerb mit angemessener Geschäftsentwicklung nicht mehr vereinbar sei, und daß wir einen Zeitpunkt erreicht haben, wo bloß ein reguliertes Monopol und die Festsetzung von Preisen durch Behörden mit den künftigen Fortschritten sich vertragen. Wir kamen mit der Konkurrenz aus und wir können mit ihr noch zurecht kommen, wir kamen ohne Monopol aus und wir können ohne Monopol noch auskommen. Die Geschäftswelt dieses Landes muß sich mit dieser Notwendigkeit abfinden, oder wir müssen zum Staatssozialismus übergehen und der Regierung den Betrieb aller Geschäfte überlassen. Die Entscheidung des Obersten Gerichtshofes werde die Geschäftswelt überzeugen, daß sie die Idee aufgeben muß, daß es notwendig sei, die Märkte zu kontrollieren, um Gewinne zu erzielen, und daß sie zum alten Prinzip des freien Wettbewerbes zurückkehren muß, und daß die Schranken gegen übermäßigen Wettbewerb nur durch den gesunden Sinn jedes einzelnen Konkurrenten aufgerichtet werden können, aber nicht durch irgend ein Arrangement, einen Kontrakt, eine geheime Abmachung unter ihnen. Der Präsident erklärte sich schließlich gegen jede Abänderung des Antitrustgesetzes, das durch die oberstgerichtlichen Entscheidungen ein wertvolles Instrument der Regierung geworden sei.

Wettbewerb oder Staatssozialismus. Am 28. September 1911 sprach Taft in Waterloo, Iowa, wieder sehr ausführlich über die Trustfrage, nachdem er bezüglich der Regelung der Bahnen bemerkt hatte, „daß wir große Fortschritte zu einer befriedigenden Lösung gemacht haben.“ Die Befugnisse der Interstate Commerce Commission seien genügend groß zur Abhilfe gegen jene Übelstände, die das Verlangen nach Gesetzgebung geweckt haben. „Ausgenommen die Einführung einer Beschränkung hinsichtlich des Rechtes: Aktien und Bonds zu emittieren, halte ich weitere gesetzliche Maßnahmen betreffs der Bahnen nicht für zweckmäßig“. Aus den Ausführungen über die Trusts sei nur der nachstehende Passus hervorgehoben, wobei Taft vornehmlich an deutsche Verhältnisse gedacht haben dürfte: „Ich habe Argumente gehört, die auf der freundlichen Haltung fremder Regierungen gegen große Kombinationen basieren. Das ist richtig. Es besteht bei manchen fremden Regierungen die Tendenz, Trusts zu ermuntern, an der Leitung von Trusts teilzunehmen, die Preise zu fixieren und auf Regierungskontrolle betreffs Sicherung ihrer vernünftigen Haltung zu vertrauen. Ein solches System ist aber bei uns unmöglich. Die Länder, auf die verwiesen wird, treiben dem Staats-Sozialismus zu. Wenn der Wettbewerb verschwinden soll, ist dieser die logische Rettung vom Übel der Privat-Monopole, weil, wenn private Gesellschaften alles leiten und die Preise festsetzen dürfen, aller Grund vorhanden ist, daß die von ihnen so ausgeübte Kontrolle der Regierung selbst übertragen wird. Das aber ist Staatssozialismus.“

Taft für ein Bundes-Aktiengesetz. Die Art der Aufteilung des Tabaktrust sei (bemerkte Taft in seiner Botschaft vom 5. Dezember 1911, die ausschließlich der Trustfrage gewidmet war) bei gewissen unabhängigen Tabakgesellschaften auf Gegnerschaft gestoßen, als nach ihrer Ansicht ungerecht, weil Gesellschaften mit zu großem Kapital im Geschäft belassen worden seien. Eine Neu-Regelung des Tabakgeschäftes, durch die alle gleichgestellt worden wären, hätte die Teilung des Kapitals und der Betriebsanlagen des Tabaktrusts in kleinere Teile erfordert, denen die einzelnen unabhängigen Produzenten eher gleichwertig wären. Diese Auffassung und diese Einwendung gingen, erklärte Taft, von einer mißverständlichen Auffassung des Antitrustgesetzes und seines Zweckes aus. Es wäre durch dasselbe nicht die Verhinderung der Ansammlung von großem Kapital in Geschäftsunternehmungen beabsichtigt, in denen dadurch eine Verbilligung der Produktions- und Verkaufskosten gesichert werden könnte. Das Gesetz sei gegen eine solche Kapitalansamm-

lung nur gerichtet, wenn der Zweck die Beschränkung der Konkurrenz, die Erhöhung oder Kontrolle über die Preise, die Errichtung eines Monopols sei. Wenn durch Vollstreckung des Urteils diese Absichten zunichte gemacht, der Wettbewerb zwischen jenen großen Einheiten, in die das Kapital und die Betriebsanlagen aufgeteilt wurden, wieder hergestellt sei, so werden wir den nützlichen Zweck des Gesetzes erreicht haben. Es sei nicht die Absicht des Gesetzes, den Besitz der gegen das Gesetz verstoßenden Trusts zu konfiszieren, sondern ihre ungesetzliche Tätigkeit in Zukunft zu verhindern. Keine Gerichtsentscheidung sei nach dieser Richtung hin wirksamer gewesen, als die gegen den Tabaktrust.

Taft wandte sich dann gegen die Bestrebungen, das Sherman-gesetz, nun, da es sich zur Erreichung der von ihm angestrebten Zwecke als wirksam erwiesen habe, zu widerrufen, weil es angeblich den Geschäftsfortschritt hindere, und ein Versuch zur Wiederherstellung zerstörenden altmodischen Wettbewerbes zwischen kleinen Geschäftseinheiten sei. In seinen jüngsten Entscheidungen habe aber der Oberste Gerichtshof klar gemacht, daß das Gesetz nichts enthalte, was die Kombination von Kapital oder die bloße Größe von Betriebsanlagen verbiete, die bestimmt sind, einer Ermäßigung der Produktionskosten zu dienen. Nur wenn der Zweck oder der notwendige Effekt solcher Kapitalsansammlungen von gewaltigem Umfang die Beschränkung des Wettbewerbes, — die wirkliche oder mögliche — Beschränkung des Wettbewerbes, die Erhöhung der Preise, die Errichtung eines Monopols sei, sei das Gesetz verletzt. Die Größe allein sei kein Verstoß gegen das Gesetz. Die Verschmelzung von zwei oder mehreren Geschäftsunternehmungen bedinge notwendig die Beseitigung des Wettbewerbes zwischen ihnen. Diese Beseitigung sei gesetzwidrig nur, wenn sie zur Beendigung dieses speziellen Wettbewerbes, zur Sicherung der Kontrolle über die Preise und zur Schaffung eines Monopols erfolgte, wenn also die Beseitigung des Wettbewerbes nicht nur eine nebensächliche Folgeerscheinung neben dem Hauptzweck der Verbilligung der Produktion etc. war. Auf die Einwendung, daß das Gesetz nicht genau umschreibe, was verboten sei, erwiderte Taft, daß Leute, die so gewaltige Kapitalien zusammenbringen, die sie in den Stand setzen, die Konkurrenz zu unterdrücken, die Preise zu kontrollieren und ein Monopol zu etablieren, den Zweck ihrer Handlungen kennen. Man tue derlei nicht, ohne es genau im Sinn zu haben. Gegen eine Ergänzung des Gesetzes ließe sich aber nichts einwenden. Die Absicht, einen Konkurrenten durch Unterbietung der Preise aus dem Geschäft zu drängen, der Abschluß von ausschließlichen Verträgen mit

Kunden, um diese zu zwingen, ihren Verkehr mit anderen Fabrikanten aufzugeben, und zahlreiche ähnliche Methoden zur Einschränkung der Konkurrenz und Schaffung eines Monopols sollten mit genügender Genauigkeit in ein Strafgesetz aufgenommen werden, um der Regierung die Verfolgung von einzelnen Vergehen anstatt des Nachweises eines ganzen Komplottes (conspiracy) zu ermöglichen, und um der Geschäftswelt mehr im einzelnen zu zeigen, was vermieden werden müsse.

Taft kam weiter auf die in seiner Botschaft vom 7. Januar 1910 empfohlene Federal Incorporation (Bundes-Aktiengesetz) zurück, durch die die so inkorporierten Korporationen gegen unnötige Eingriffe der Einzelstaaten in bezug auf ihr zwischenstaatliches Geschäft gesichert würden, während sie in bezug auf ihr rein lokales Geschäft (innerhalb des Staates) der Kontrolle der Staaten unterworfen bleiben sollten. Den auf Grund eines solchen Bundesgesetzes organisierten Gesellschaften sollte die Erwerbung und der Besitz von Aktien anderer Gesellschaften verboten werden, ausgenommen aus bestimmten Gründen vorbehaltlich der Zustimmung einer geeigneten Bundesbehörde. Auf diese Weise würde die Bildung von Holding Companies, die ein so wirksames Mittel bei der Bildung von großen Trusts und Monopolen gewesen seien, vermieden werden. Wenn das Verbot des Antitrustgesetzes gegen Kombinationen zur Beschränkung des Handels wirksam in Kraft gesetzt werden solle, sei es aber wesentlich, daß die Bundesregierung die Bildung von nationalen (das heißt den Bundesgesetzen unterliegenden) Gesellschaften zulasse, zur Ermöglichung des Geschäftsbetriebes überall in den Vereinigten Staaten. Die in bezug auf fremde Gesellschaften einander widersprechenden Gesetze der einzelnen Staaten machten es diesen schwierig, wenn nicht gar unmöglich, allen Anforderungen zu entsprechen, um dem Geschäftsbetrieb in einer Anzahl von verschiedenen Staaten zu obliegen. Die auf Grund des Bundesaktiengesetzes gebildeten Gesellschaften sollten in bezug auf ihre Organisation und ihr Verhalten strengen Bestimmungen unterworfen werden, einschließlich Vorsorge für wirksame Publizität und strengster Aufsicht in bezug auf Ausgabe von Aktien und Bonds durch eine Behörde im Handelsdepartement, der sie in zweifelhaften Fällen ihre Pläne betreffs zukünftiger Geschäfte vorlegen könnten. Indessen könnten durch Bundes-Inkorporation derart gebildete Gesellschaften und ihre Funktionäre für eventuell später begangene Vergehen von Verfolgung nach dem Antitrustgesetz nicht befreit sein. Aber die Öffentlichkeit ihres Verhaltens und die Gelegenheit zu beständigem Verkehr mit der Aufsichtsbehörde könnten ihnen ziemliche Sicherheit gegen die Übertretung des Sherman-Ge-

setzes bieten. Diese Aufsichtsbehörde sollte ungefähr mit den Befugnissen ausgestattet werden, die der Controller of the Currency oder die Interstate Commerce Commission in bezug auf wichtige Klassen von Bundesgesellschaften besitzen. Die Erteilung solcher Bundeslizenzen sollte aber zunächst fakultativ sein und nur auf Wunsch jener Gesellschaften erfolgen, die sich der damit verbundenen Kontrolle unterwerfen wollen. Das Antitrustgesetz, wie es durch das oberste Gericht ausgelegt worden sei, müßte aber durchgeführt werden, sofern nicht der Individualismus aus allem Geschäft verbannt, individuelle Unternehmungen und Anstrengungen nicht gelähmt, der Geist der kommerziellen Freiheit nicht getötet werden solle.

Roosevelt. Roosevelt trat von jeher für die Unterordnung und die Kontrolle der großen Korporationen, deren Geschäfte sich nicht auf einen einzelnen Staat beschränken, unter die Bundesgesetzgebung ein. Diese Geschäftsunternehmungen könnten nicht durch die Einzelstaaten kontrolliert werden, ohne daß dadurch Härten für andere Staaten entstehen. Während die Aufsichts- und Kontrollgewalt der Bundesregierung erweitert werden müßte, sollten Kombinationen gestattet werden, die mit absoluter Offenheit gebildet und von einer Aufsichtsbehörde gebilligt würden. Diese Erlaubnis würde aber erst in zweiter Linie in Betracht kommen, die Hauptsache wäre eine vollkommene Regierungskontrolle.

Roosevelts Trustprogramm. In einem im November 1911 im Outlook erschienenen Aufsatz, betitelt: „The Trusts, the People and the Square Deal“ setzte Roosevelt im Anschluß an die kurz vorher von der Regierung gegen den Stahltrust angestrebte Auflösungsklage seinen Standpunkt in bezug auf die Trustfrage auseinander. Seine Ausführungen enthielten zwar gegenüber seinen früheren Äußerungen weder in bezug auf die Kritik, noch in bezug auf Vorschläge etwas wesentlich Neues, sie waren ferner (nach einem Jahr des Stillschweigens über politische Fragen) im Hinblick auf seine — damals allerdings noch nicht enthüllten — ambitionösen Präsidentschafts-Pläne von Rücksichten einerseits auf die Stimmung der Radikalen, andererseits auf den Beifall auch der mehr Gemäßigten beeinflusst. Sie enthielten aber ungefähr das Programm, das die von Roosevelt einige Zeit hernach gegründete progressive Partei in der Trustfrage akzeptierte. „Als Präsident,“ so führte Roosevelt aus, „lenkte ich in Botschaften an den Kongreß die Aufmerksamkeit dieser Körperschaft und der Öffentlichkeit auf den Mangel des Antitrust-Gesetzes, für sich allein den Geschäftsverhältnissen Rechnung zu tragen und dem Volke Gerechtigkeit zu sichern; so wie auf die weitere Tatsache, das Antitrust-

gesetz könnte, wofern nicht durch weitere Gesetzgebung ergänzt, Unheil anrichten ohne kompensierende Vorteile; und ich urgierte so nachdrücklich wie ich konnte, daß die in bezug auf die Bahnen durch das Interstate Commerce Gesetz befolgte Politik durch die Bundesregierung auf alle großen geschäftlichen Organisationen ausgedehnt werde; und daß als erster Schritt zu diesem Zweck die Befugnisse des Bureau of Corporations erweitert werden sollten, oder daß sonst ein Regierungsamt oder eine Kommission mit ähnlichen Befugnissen wie die der I. C. C. geschaffen werde, die das gesamte Gebiet des zwischenstaatlichen Geschäftes zu umfassen hätte, ausgenommen den Transport. (Dieser solle durch Gesetz vom gewöhnlichen industriellen Betrieb vollkommen getrennt, und gemeinsamer Besitz von Industrie- und Bahnunternehmungen verboten werden.) „Ich war stets der Ansicht, daß es zu diesem Zweck notwendig sein würde, der Bundesregierung vollkommene Gewalt über die Organisation und Kapitalisation von allen geschäftlichen Unternehmungen, die zwischenstaatlichen Handel betreiben, zu übertragen.“ Roosevelt verteidigte weiter seine Haltung in bezug auf die Erwerbung der Tennessee-Gesellschaft durch die Steel Corp., deren monopolistischer Charakter seit ihrem Bestand sich verringert habe und stellte dem Prozeß gegen den Stahltrust die unter seiner Amtsdauer angestregten Prozesse gegenüber, die mit großer Sorgfalt ins Werk gesetzt worden seien und die von großem Nutzen waren, weil sie die Beherrscher des organisierten Kapitals lehrten, daß sie die Diener und nicht die Herren des Volkes seien. „Die Korporationen, gegen die wir vorgegangen sind, haben nicht allein dadurch gesündigt, daß sie groß sind, was wir an und für sich als Sünde nicht betrachten, sondern durch unfaire Praktiken gegen die Konkurrenz.“ Roosevelt wandte sich ferner gegen die in Gang befindliche Erledigung des Öl- und namentlich des Tabaktrustfalles und behauptete, daß die vor dem Gericht geplante „Ordnung der Tabak-Angelegenheit, der die Vertreter der Regierung zuzustimmen schienen, alle Gesellschaften im wesentlichen unter der Kontrolle der 29 Angeklagten belassen würde.“ Nur durch strikte Aufsicht seitens der Regierung und nicht bloß durch Prozesse könnte eine Wiederholung der Tätigkeit, wie sie sich der Tabaktrust nach dem Urteil des Obersten Gerichtshofes habe zuschulden kommen lassen, verhindert werden. — Hinsichtlich der Frage der Konkurrenz bemerkte der Ex-Präsident, daß sich kein Geschäft in Übereinstimmung mit Praxis und Theorien, die vor 60 Jahren bestanden, erfolgreich betreiben ließe, es sei denn, daß man Dampf, Elektrizität, alle modernen Bedingungen der Zivili-

sation beseitige. Das Streben, die Konkurrenz, wie sie vor 60 Jahren bestand, wiederherzustellen, und sich allein auf die Justiz zu verlassen, daß diese Konkurrenz wieder hergestellt werde, sei ebenso töricht, als wollte man zu den Steinschloßgewehren aus Washingtons Zeit zurückkehren. Die Auflösung der großen Korporationen in unbedeutende Einheiten sei zu mißbilligen. Der Versuch, alle Kombinationen, gute und schlechte, zu verbieten, müsse und solle mißlingen. „Unser Ziel sollte nicht sein: Leute, die eine große Korporation erfolgreich gemacht haben, zu bestrafen, bloß weil sie sie groß und erfolgreich gemacht haben, sondern über sie eine gründliche Kontrolle auszuüben, um dadurch zu sichern, daß ihre Geschäftsgewandtheit im Interesse und nicht zum Schaden der Öffentlichkeit ausgeübt werde. Ich glaube, daß diese Kontrolle sich schließlich indirekt oder direkt auf alle Fragen erstrecken wird, die mit der Behandlung der Angestellten einschließlich Lohn und Arbeitszeit etc. zusammenhängen.“

In der Programmrede, die Roosevelt am 6. August 1912 als Präsidentschaftskandidat der damals neugebildeten progressiven Partei hielt, erklärte er ebenfalls, der Versuch sei absolut aussichtslos, die Trusts nur durch das Antitrustgesetz und durch eine Reihe von Prozessen zu kontrollieren. Der administrative Zweig der Regierung müßte die Kontrolle ausüben. Er urgierte die Bildung einer Kommission, die freien Zugang zu den Büchern jeder Korporation haben und zur Feststellung ermächtigt sein sollte, wie sie ihre Angestellten, Konkurrenten und das allgemeine Publikum behandle. (Und da kommen gelahrte Reichstagsabgeordnete von „Studienreisen“ zurück und erzählen von der „schrankenlosen Freiheit“, die im Dollarlande herrsche.)

Gary. Vor der Interstate Commerce Commission des Senates, die eine Enquete über die Trustfrage veranstaltete, empfahl im November 1911 der Vorsitzende des Aufsichtsrates der Steel Corp., Gary, die Aufsicht über die Trusts durch eine Bundesbehörde. Er machte diesbezüglich folgende Vorschläge:

1. Jede Gesellschaft, die zwischenstaatlichen Handel betreibe (deren Geschäftsbetrieb sich also auf mehrere Staaten erstrecke), hätte um eine Bundeslizenz nachzusuchen, die nur unter den nachstehenden Bedingungen zu erteilen wäre: a) daß die vollständigste Publizität in allen seitens einer Bundesbehörde zu bestimmenden Angelegenheiten beobachtet werde; b) daß keine Überkapitalisierung stattfinde; c) daß die gleichen Preise an alle Abnehmer ohne Unterschied der Person und der Ortschaft bewilligt werden.

2. Eine Commission für Aktiengesellschaften, ähnlich der Interstate Commerce Commission, sei zu bilden, die diese Lizenzen zu erteilen und eventuell zurückzuziehen hätte, vorbehaltlich des Rechtes der Berufung an die Gerichte. Diese Commission sollte ermächtigt werden: a) zu kontrollieren, ob die Bedingungen, unter denen die Lizenz erteilt wurde, eingehalten werden; b) die Fragen zu entscheiden, die von jenen Gesellschaften unterbreitet werden würden, die das Gesetz in jeglicher Hinsicht einhalten und Ungesetzlichkeiten vermeiden wollten; c) die Preise zu regulieren, so weit sich dies als notwendig erweisen würde, um Monopole und Beschränkungen des Handels zu verhindern; d) gegen die Entscheidungen dieser Commission (Verweigerung, Suspendierung oder Aufhebung der Lizenz) sollte die Berufung an den Commerce Court oder an ein anderes Gericht freistehen.

In wenig günstiger Weise sprach sich Gary über das Sherman'sche Antitrustgesetz aus, das auch nach den Entscheidungen des Obersten Gerichtshofes unbestimmt sei. Das Gesetz enthalte einen Widerspruch, indem ein Paragraph Monopole verbiete, während ein anderer Paragraph Beschränkung des Handels untersage, und diese Beschränkung des Handels derart ausgelegt worden sei, daß sie auch Verträge (Trade Agreements) in sich schließe. Derartige Verträge seien aber für den Bestand der Konkurrenz notwendig, und ohne sie entstünden unvermeidlich Monopole, selbst wenn eine Gesellschaft ein solches Monopol gar nicht wünsche. Diesbezüglich führte Gary aus: es sei für einen Laien, ja selbst für einen Rechtsgelehrten schwierig, und zwar auch nach den letzten Entscheidungen des Obersten Gerichtshofes, festzustellen, was als Beschränkung des Handels (restraint of trade) ausgelegt werden kann. Jedenfalls seien Verträge, die Preise festzustellen, das Absatzgebiet aufzuteilen, die Erzeugung zu kontingentieren (also gerade die Zwecke der europäischen Kartelle! D. Verf.) mit der betreffenden Bestimmung im Widerspruch. Indessen könne eine Gesellschaft vermöge ihrer besseren geographischen Lage, Ausrüstung, Organisation oder Verwaltung ihr Geschäft derart betreiben, daß sie zu Preisen Gewinne erzielen könne, die die Selbstkostenpreise der Konkurrenz nicht übertreffen oder vielleicht sogar darunter bleiben. Durch das Shermangesetz gezwungen, im alten Sinne des Wortes Konkurrenz zu konkurrieren, könnte diese Gesellschaft ihre Werke mit voller Leistungsfähigkeit betreiben und zu ihren billigeren Preisen verkaufen. Die Folge wäre, daß die weniger glücklichen Konkurrenten aus dem Geschäft gedrängt würden. Dadurch käme die Gesellschaft in den Besitz des ganzen Marktes; ein Monopol wäre geschaffen, selbst wenn die Absicht der

Monopolisierung nicht bestand, und dies wäre eine Verletzung des anderen Paragraphen des Sherman-Gesetzes.

Der Zweck der Gary-Dinners, führte Gary weiter aus, sei gewesen, beide Extreme zu vermeiden. Der Leiter der Enquete, der Senator Cummins, versuchte festzustellen, was nach Gary's Ansicht gesetzlich zu verbieten und zu erlauben wäre. Gary meinte, es sollte in gewissen Fällen, aber stets nur mit Zustimmung der Aufsichtsbehörde und für beide Parteien vorbehaltlich der Berufung an die Gerichte, der Ankauf von konkurrierenden Unternehmungen und der Abschluß von Verträgen mit ihnen, und zwar selbst auch in bezug auf die Preise gestattet werden. Was wir wünschen, sind nicht Verbesserungen des Sherman-Gesetzes, sondern Ergänzungen. Die Aufsichtsbehörde sollte Fälle, wie die der Erwerbung der Tennessee Coal & Iron Co., im Vorhinein entscheiden. Sie sollte auch autorisiert werden, die Warenpreise zu fixieren, und zwar nicht nur zu verhindern, daß sie so hoch seien, daß dadurch der Konsum geschädigt werde, sondern auch zu verhindern, daß sie so niedrig seien, daß die schwächeren Konkurrenten geschädigt werden. Wir wünschen nicht, immer zu den billigsten Preisen zu kaufen; wir wünschen aber feste Preise, und Abkommen tragen dazu bei, die Preise stetig zu gestalten. Der Senator Cummins erhob gegen die Fixierung der Warenpreise den Einwand der Verfassungswidrigkeit. Er wies auf den großen Unterschied der Regierungskontrolle über Bahnen und industrielle Unternehmungen hin. Gary bestritt, daß es sich bei Bahnen und Industrie-Unternehmungen um eine Differenz fundamentaler oder verfassungsrechtlicher Natur handle. Die großen Gesellschaften würden durch den Zwang der Verhältnisse allmählich immer mehr öffentliche Institutionen (quasi-public institutions) und sie müßten die Bürde dieser ihrer Lage auf sich nehmen. Auch vertrat er die Ansicht, daß die Bundesregierung das Recht habe, die Preise im zwischenstaatlichen Handel festzusetzen. Der Fehler des Sherman-Gesetzes sei die durch ihn geschaffene Rechtsunsicherheit. Staatsmänner und Richter hätten nicht immer in der gleichen Weise dieses Gesetz interpretiert. Kein anständiger Geschäftsmann sollte den allgemeinen Prinzipien des Gesetzes widersprechen, nämlich dem Verbot von Monopolen, dem Verbot der Beschränkung des Handels oder dem Recht zum Wettbewerb. Wenn es dies wäre, was das Gesetz auszudrücken beabsichtige, so würde er dagegen keine Einsprache erheben.

G. W. Perkins. Das der progressiven Partei nahestehende ehemalige Mitglied des Bankhauses Morgan & Co. und Mitglied des Aufsichtsrates der Steel Corp. und der International Harvester Co. G. W. Per-

kins äußerte sich wiederholt zur Trustfrage. Die Auflösung der Korporationen sei keine Lösung, da es sich um das Wesen und nicht um die Form handle; Auflösung mag eine Aufteilung sein, sie ist aber eine Täuschung. Übelstände (wie Überkapitalisierung, unregelmäßige Kontrolle großer Kapital-Aggregationen durch wenige Leute, nicht entsprechende Verteilung der Gewinne zwischen Kapital, Arbeit und Konsum) müßten beseitigt werden. Die Grundidee des Shermangesetzes sollte beibehalten und dadurch gestärkt werden, daß seine Verletzung nicht durch Geldstrafen, die die Aktionäre belasten, sondern durch Gefängnisstrafen der Funktionäre der Korporationen bestraft werde. Eine Commission von Geschäftsleuten in Washington sollte alle praktischen Geschäftsfragen betreffs der Korporationen lösen. Diese seien aber unbedingt notwendig, und eine buchstäbliche Durchführung des Shermangesetzes wäre gleichbedeutend mit einer Erdrosselung des Geschäftes. Hinsichtlich der Regelung der Preise durch die Regierung stimme er, erklärte Perkins vor der Stanley-Commission, mit Gary nicht überein. Das sei das letzte, das getan werden sollte, aber zwischen jenem Extrem und den Zuständen, wie sie jetzt seien, ziehe er jenes Extrem noch immer vor.

Grosscup. Der ebenfalls den Progressiven nahestehende gewesene Richter Peter Großcup, der das Urteil des Richters Landis, durch das die Standard Oil Co. of Indiana 1907 zu einer Geldstrafe von 29 Mill. Dollars verurteilt worden war, 1908 aufhob, äußerte sich wiederholt zur Trustfrage, so auch in der März-Nummer 1912 der North American Review. Die großen Gesellschaften seien zu regulieren und zu kontrollieren, in notwendigen Fällen seien sogar die Gewinne und die Dividenden zu fixieren. Doch sollte die Verrichtung von „big things in a big way“ gestattet und gefördert werden. Kombinationen von legitimem und nützlichem Charakter seien zu sanktionieren, mißbräuchliche Kombinationen zu verhindern und zu bestrafen, desgleichen „frenzied finance“ und betrügerische Manipulationen in Effekten. Konsumenten, Arbeit und Aktionäre seien zu schützen, die Korporationen zu demokratisieren. Gerechte Verteilung der Gewinne sei anzustreben. Hingegen sollten Kombinationen oder Vereinbarungen wegen möglicher oder theoretischer Gefahr nicht verhindert, gute und schlechte Kombinationen nicht in gleicher Weise verurteilt werden.

Das demokratische Trustprogramm. Aus dem Wahlprogramm der demokratischen Partei, das von der Nationalkonvention in Baltimore im Juli 1912 angenommen wurde: „Ein Privatmonopol kann nicht geduldet werden. Wir treten daher für die kräftige Durch-

führung sowohl des Kriminal- wie des Zivilgesetzes gegen Trusts und Trustfunktionäre ein und verlangen die Einführung neuer Gesetze, soweit solche zur Verhinderung eines Privatmonopols notwendig sind. Wir treten für die gesetzliche Festlegung der Bedingungen ein, unter denen Korporationen im zwischenstaatlichen Handel tätig sein dürfen, einschließlich unter anderem der Verhinderung von Holding Companies, von gemeinsamen Aufsichtsräten, der Verwässerung von Aktien, von Discrimination in bezug auf Preise und der Kontrolle eines so großen Teiles einer Industrie durch eine Korporation, daß diese dadurch eine Bedrohung für die Bedingungen des Wettbewerbes wird. . . Wir bedauern, daß das Shermansche Antitrustgesetz eine richterliche Auslegung gefunden hat, die es seiner Wirksamkeit zu einem großen Teil entkleidet, und wir treten für Gesetzgebung ein, die dem Gesetz die Kraft wiedergeben wird, deren es durch eine solche Interpretation beraubt wurde. — Ferner: . . . Es gibt keine Zwielflichtzone zwischen dem Bund und dem Einzelstaat, in die ausbeuterische Interessen sich flüchten können. Es ist eben so notwendig, daß die Bundesregierung die ihr übertragenen Gewalten ausübt, wie daß die Staaten von den ihnen übertragenen Gewalten Gebrauch machen. Doch sollen Bundesmaßnahmen zur Regelung des zwischenstaatlichen Verkehrs und zur Verhinderung von Privatmonopolen zu den Maßnahmen der Staaten hinzukommen und nicht an ihre Stelle treten.“

Die Berichte des Untersuchungsausschusses über die Steel Corp. Im Mai 1911 hatte das Repräsentantenhaus eine Untersuchung der Steel Corp. verfügt behufs Feststellung, ob eine Verletzung des Antitrustgesetzes vorliege. Die nach ihrem Vorsitzenden Stanley benannte Commission bestand aus fünf Demokraten und vier Republikanern. Der von den fünf Demokraten unterfertigte Majoritätsbericht, ein sehr umfangreiches Elaborat, das am 2. August 1912 dem Repräsentantenhaus unterbreitet wurde, empfahl drei Gesetzentwürfe, denen sich übrigens einer von den fünf Repräsentanten, Littleton, nicht anschloß; und zwar die sogenannte Brandeis-Bill, wonach einer geschädigten Partei das Recht zustehen solle, einen Prozeß zur Verhinderung der Organisation einer Kombination zur Beschränkung des Handels anzustrengen. Durch diese Bill soll die Beweislast, daß eine Kombination den Handel nur in vernünftiger Weise beschränkt, der angeklagten Korporation auferlegt werden. Die Kontrolle über mehr als 30 Prozent der Produktion oder des Verkaufes in einer Industrie soll als unbillige Beschränkung gelten. Eine zweite Bill verbietet, daß an der Erzeugung oder am Verkauf von Eisenbahnmaterial oder von Kohlen interessierte Personen oder Funktionäre von inter-

essierten Gesellschaften gleichzeitig Funktionäre von Bahnen seien, und die dritte Bill bezweckt die Trennung von Industrie und Bahnen und verbietet gemeinsame Aufsichtsräte von Industrie- und Bahngesellschaften. —

Hingegen sprach sich dieser Bericht gegen die von Gary, Carnegie und anderen empfohlene Kontrolle über Korporationen durch die Regierung aus. Welches immer auch die üblen Resultate der Beseitigung der Konkurrenz im Stahlgeschäfte seien, eine solche Maßnahme sei nicht gerechtfertigt, und die Übelstände könnten durch sie auch nicht geheilt werden. Eine derartige Kontrolle, halb-sozialistisch in ihrem Wesen, gehe über die Macht hinaus, die durch die Verfassung dem Bundeskongreß erteilt sei.

In bezug auf die Kritik der Steel Corp. und ihrer Geschäftsgebarung ist der Majoritätsbericht in der Hauptsache ein feindseliger Kommentar politischer Natur, der namentlich auch gegen Roosevelt und seine Präsidentschaftskandidatur unter gehässiger Ausnützung seiner Einwilligung in die viel erörterte Tennessee Coal-Transaktion gerichtet war.

Von zwei von den vier republikanischen Mitgliedern der Commission, Gardner und Danforth, deren Bericht ein drittes Mitglied — Young — noch seine eigene Ermittlungen hinzufügte, wurde empfohlen: daß alle Korporationen mit mehr als 50 Mill. Doll. Kapital, um zum Betrieb von zwischenstaatlichem Handel zugelassen zu werden, um eine Bundeslizenz nachzusuchen hätten; daß ihre Kapitalisierung ihrem wirklichen Vermögen angepaßt werden solle; daß eine Interstate Commission of Industry ähnlich der Interstate Commerce Commission ins Leben gerufen werde; und daß diese Commission, wenn sie die von einer auf Grund einer Bundeslizenz gegründeten Gesellschaft fixierten Preise als unangemessen befinde, einen angemessenen Preis festzustellen habe. — Ferner wurde unter anderem empfohlen, daß auf den Hochöfen- und Walzwerken der Steel Corp. die Arbeitszeit von zwei Schichten zu zwölf Stunden durch drei Schichten zu acht Stunden ersetzt werde.

Der Bericht des vierten republikanischen Commissionsmitgliedes Sterling gab der Ansicht Ausdruck, daß durch die Auflösung der Trusts natürliche und gesunde Zustände herbeigeführt werden könnten, während ihre Anerkennung und Regelung durch die Regierung zu gesetzlicher Fixierung der Preise führen würde.

3. Kritik der Programme zur Bekämpfung monopolistischer Tendenzen.

Die Anschauungen und Programme in bezug auf freien Wettbewerb, Trusts und Monopole, wie sie oben skizziert sind, gehen also in denkbar schärfster Weise auseinander. Taft tritt in nachdrücklichster, sogar leidenschaftlicher Weise für den freien Wettbewerb ein, zum Schutze des Zustandes, den er als Handelsfreiheit bezeichnet. Dabei ist er der Ansicht, daß das Shermangesetz genügend Handhaben biete, den freien Wettbewerb im Wege der Auflösung jener Kombinationen, durch die dieser eingeschränkt werde, wiederherzustellen und er lehnte daher — abgesehen von einem Bundesaktiengesetz und von Maßnahmen gegen den unlauteren Wettbewerb — über das Antitrustgesetz hinausgehende weitere gesetzliche Bestimmungen zum Schutze des freien Wettbewerbes ab. Im Gegensatz dazu projektieren die Demokraten, die übrigens in gleicher Weise wie Taft den freien Wettbewerb als Grundlage der Handels- und der politischen Freiheit ansehen, zu seiner Verteidigung und zur Bekämpfung der die Konkurrenz einschränkenden Unternehmungen drastische Maßnahmen nach der Art, wie sie im demokratischen Bericht über die Steel Corp. angedeutet sind ¹⁾. Sehr schädlich für den Großbetrieb ist

¹⁾ Nachtrag. **Wilsons Antitrustgesetz.** Am 20. Januar 1913. also kurz vor Ablauf der Amtsdauer des gegenwärtigen Präsidenten Wilson als Gouverneur von New-Jersey wurden in der Gesetzgebung dieses Staates sieben Antitrust-Vorlagen eingebracht, die bereits am 19. Februar von ihm unterfertigt werden konnten. In dem wichtigsten dieser Gesetze, das am 4. Juli 1913 in Kraft tritt, heißt es in § 1 im Wortlaut: 1. „Ein Trust ist eine Vereinigung (combination) oder Vereinbarung (agreement) zwischen zwei oder mehreren Corporationen (Gesellschaften), Firmen oder Personen für folgende Zwecke, und ein solcher Trust wird hiermit für ungesetzlich und verklagbar erklärt: a) Beschränkungen im Handel zu schaffen oder auszuführen oder ein Monopol zu erwerben, sei es im Geschäft oder Verkehr innerhalb des Staates oder mit anderen Staaten. b) Die Produktion zu limitieren oder herabzusetzen oder den Preis einer Ware oder irgend eines Artikels zu erhöhen. c) den Wettbewerb in der Erzeugung, im Transport, Verkauf und Ankauf einer Ware, eines Erzeugnisses oder irgend eines Artikels zu verhindern. d) den Preis irgend eines Artikels oder Erzeugnisses, die zum Verkauf, zur Benutzung oder zum Verbrauch in diesem Staate oder anderwärts bestimmt sind, für das Publikum oder die Konsumenten in irgend einer Weise zu kontrollieren. e) irgend eine Vereinbarung zu treffen, durch die sie direkt oder indirekt den freien und unbeschränkten Wettbewerb unter einander oder unter irgendwelchen Käufern oder Verbrauchern beim Verkauf oder Transport eines Artikels oder einer Ware verhindern, sei es durch deren gemeinsamen Ankauf, durch Zurückhaltung vom Markt, durch Verkauf zu einem bestimmten Preis oder in irgend einer anderen Weise, wodurch der Preis berührt werden könnte. f) irgend eine geheime mündliche Vereinbarung zu treffen oder zu irgend einem Abkommen ohne ausdrückliche Vereinbarung zu gelangen, durch die sie direkt oder indirekt den freien unbeschränkten Wettbewerb

das demokratische Programm auch insofern, als es an der Autonomie der Einzelstaaten in bezug auf die Kontrolle über die Trusts festhält und dadurch die so notwendige Einheitlichkeit der Gesetzgebung erschwert und verhindert. Schon nach dem Sherman-Gesetz kann eine Gesellschaft erst nach Feststellung durch einen Prozeß wissen, ob sie rechtmäßig besteht. Die Stellung des „big business“ wird durch die Unklarheit der Kompetenzen, wie sie nach dem demokratischen Programm sich wahrscheinlich nicht vermeiden lassen wird, auch nach dieser Richtung verschlechtert werden.

Roosevelt nimmt einen von Taft und besonders von den Demokraten grundverschiedenen Standpunkt ein. Zunächst verlangt er, das ist ein Hauptpunkt seines New Nationalism, im Gegensatz zu den Demokraten die Unterordnung des gesamten zwischenstaatlichen Geschäftsbetriebes unter die Bundesgesetzgebung. Was den Wettbewerb betreffe, so könne dieser, wie er bestand, nicht wieder hergestellt werden. Ehrliche Zeloten, unehrliche Politiker und listige

unter einander oder unter irgendwelchen Käufern oder Verbrauchern beim Verkauf oder Transport irgend eines Artikels oder einer Ware verhindern, sei es durch deren gemeinsamen Ankauf, durch Zurückhaltung vom Markt, durch Verkauf zu einem bestimmten Preis oder in irgend einer anderen Weise, wodurch der Preis berührt werden konnte.“

2. Personen oder Corporationen, die eine der Bestimmungen dieses Gesetzes verletzen, machen sich eines Vergehens schuldig. (Vergehen werden im Staate New Jersey mit Gefängnis bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bis 1000 Doll. oder mit beidem bestraft.)

3. Wenn eine inkorporierte Gesellschaft der Verletzung einer der Bestimmungen dieses Gesetzes sich schuldig macht, so gilt die Verletzung auch als von jenen Funktionären dieser Gesellschaft verübt, die irgend eine der verbotenen Handlungen angeordnet oder vollzogen haben.

4. Außer der Bestrafung kann der Charter der Gesellschaft durch den Generalanwalt zurückgezogen werden.

5. Die Worte „Artikel“, „Waren“ sind als gleichbedeutend mit natürlichen Produkten, fabrizierten Produkten, Gütern etc. anzusehen. (Die Ware „Arbeit“ soll also nicht unter dieses Gesetz fallen. Ausdrücklich ausgenommen wurde sie nicht, weil sie sonst vielleicht als Klassengesetz, als zugunsten der Arbeit diskriminierend, von den Gerichten als verfassungswidrig erklärt würde.)

6. Wenn irgend ein Teil des Gesetzes als verfassungswidrig erklärt werden sollte, so werden die übrigen Teile davon nicht berührt.

Ein zweites Gesetz verbietet verschiedene Verkaufspreise für die gleiche Ware, abgesehen soweit ihre Verschiedenheit durch die Transportkosten verursacht ist, falls damit eine Beschränkung des Wettbewerbes oder des Handels beabsichtigt ist.

Ein drittes Gesetz beschäftigt sich mit der Ausgabe von Aktien zur Bezahlung für den Ankauf von Aktien anderer Gesellschaften oder von anderem Besitz. Der Ankauf von Aktien einer anderen Gesellschaft oder von irgendwelchem Besitz behufs Beschränkung des Handels oder zum Erwerb eines Monopols bildet ein Vergehen.

Reaktionäre könnten von der Auflösung der großen Gesellschaften das Heil erwarten. Diese seien indessen notwendig, nur müsse man sie scharfer Kontrolle unterwerfen.

Gary geht noch weiter, indem er die Befugnisse einer zu schaffenden Aufsichtsbehörde bis auf die Preisbildung erstrecken will und damit den ersten aber entscheidenden Schritt zur Verstaatlichung der einer derartigen Kontrolle unterworfenen Industrien tut. Denn ganz besonders gilt in dieser ebenso delikaten wie komplizierten Materie: *Ce n'est que le premier pas qui coûte.*

Bei Beurteilung dieser Programme ist zunächst zu untersuchen, wie weit der freie Wettbewerb in Amerika bereits verdrängt ist. In der landwirtschaftlichen Produktion, im Handwerk, zu einem großen Teil auch in der Industrie und auch auf dem Arbeitsmarkte, natürlich auch in den freien Berufen herrscht der freie Wettbewerb, wenn auch in der Industrie und in der Warendistribution mit dem Vordringen des Großbetriebes der Charakter des Wettbewerbes sich von Grund aus verändert und die Zahl der Konkurrenten wesentlich verringert hat. Die Bahnen und die Public Utilities gehören in eine eigene Kategorie. In verschiedenen wichtigen Industrien haben allerdings die großen Gesellschaften den Wettbewerb zu einem großen Teil ausgeschaltet oder auszuschalten versucht, und die Arbeiter-Unionen haben auf dem Arbeitsmarkt zum Teil das gleiche Ziel angestrebt und erreicht.

Davon abgesehen ist aber der freie Wettbewerb nicht tot. Er lebt vielmehr gar sehr, so daß alle Produzentenkreise — zumindest bis vor wenigen Jahren — sich durch Organisation auf eine feste Basis zu stellen suchten, um die demoralisierenden Wirkungen unregelter Konkurrenz abzuwehren. Es war also der Kampf einerseits zwischen den Uniformierungs- und Monopolisierungs-Bestrebungen, anderseits der Tendenz, sich diesen zu entziehen, und schließlich dem Sherman-Gesetz, das diese Bestrebungen verbietet, der dem amerikanischen Wirtschaftsleben in den letzten Jahren das Gepräge aufdrückte.

Der freie Wettbewerb als Mittel gegen kapitalistische Geschäftspolitik. Die Verteidiger des freien Spiels der Kräfte argumentieren, daß dieses die stärkste Entfaltung aller produktiven Kräfte und dadurch die höchste, mit der Produktivität der nationalen Arbeit vereinbarliche Lohnhöhe ermögliche, gleichzeitig aber auch die möglichste Verbilligung der Warenpreise garantiere. Daß der freie Wettbewerb diese Tendenzen zumindest in sich trägt, wenn auch nicht stets zur Geltung bringt, läßt sich nicht in Abrede stellen. Das Kapital strebt eine möglichst hohe Rentabilität und zu diesem Zweck die möglichste

Verbilligung der Kosten der Produktion und des Verkaufes an. Diese liegt in der Richtung des Fortschrittes, wenngleich der Weg über zerstörte selbständige Existenzen führt. Welche Flut von Haß gilt der „zügellosen Gewerbefreiheit“, dem „blutsaugenden Kapital“, noch immer die Popanzen, mit denen reaktionäre Wirtschaftspolitiker das Kleinbürgertum, Handwerker und Kleinhandel, rabiat machen. Indem nun die frühere Form der Produktion im Namen der Gewerbefreiheit dem associierten Kapital, den von ihm verwendeten Maschinen und nutzbar gemachten Erfindungen weichen mußte, ist es nur natürlich, daß man nicht nach dem Sieg des associierten Kapitals seine Monopolherrschaft dulden sollte. Es wird vielmehr angestrebt werden müssen, die Vorteile der durch das associierte Kapital bewirkten größeren Produktivität der Arbeit soweit als möglich der Allgemeinheit, d. i. dem Konsum und der Arbeiterschaft zu sichern.

Nach Ansicht der Anhänger des freien Wettbewerbes kann dieses Ziel sowohl für den Konsum als auch für die Arbeiterschaft im Wege der Konkurrenz am besten erreicht werden. Die Arbeiterschaft könne, wenigstens was ihre Gesamtheit betreffe, eher als durch — mehr minder monopolistische — Koalitionen durch den Wettbewerb der Unternehmer um die Arbeitskraft in den Genuß besserer Arbeitsbedingungen treten¹⁾. Diesem Gedankengang entspricht und entstammt die Abneigung der Anhänger des freien Wettbewerbes gegen den Labor Trust, der die Lohnhöhe nur auf Kosten der anderen Arbeiter, weniger auf Kosten der Unternehmer zu erhöhen vermöge. Wenn Unternehmer oder Arbeiter-Unionen, so sagen die Anhänger des Spiels der freien Kräfte, Gewinne resp. Löhne zu erzielen versuchen, zu denen sie bei freier Wirksamkeit von Angebot und Nachfrage nicht berechtigt sind, so benachteiligen sie Dritte. Dadurch geben sie aber Anlaß zur Forderung, daß die Regierung interveniere. Legitim erzielte Gewinne dürfe aber die Regierung nicht einschränken, und man dürfe ihr keinen Anlaß geben, einzuschreiten. (An dieser Argumentation ist der schwächste Punkt jener bezüglich der Or-

¹⁾ Merkwürdiger Weise kommen die nichts weniger als freihändlerischen rheinisch-westfälischen Syndikatsmagnaten in bezug auf ihre Lohnpolitik zu ähnlichen Resultaten. Sie suchen zwar die Konkurrenz um die Arbeit nach Möglichkeit auszuschalten (Arbeitermangel gilt beim Kohlensyndikat als höhere Gewalt). Wenn sich aber die „Jagd um Arbeiter“ (Seite 307) durchaus nicht mehr vermeiden läßt, also die Konkurrenz der Unternehmer um die Arbeiter Lohnerhöhungen bewirkt, so haben auch die Syndikatsherren dagegen nichts einzuwenden. Es sind dies ja für sie die Zeiten höchster Gewinne. Wenn aber die Arbeiter durch Organisation Lohnerhöhungen erzielen wollen, dann ist ein solches Streben für die Syndikatsmonopolisten ein Eingriff in ihre Rechte als „Herren im Hause“, auf die sie aber im übrigen sowohl in bezug auf Produktion als Verkauf gern verzichten.

ganisation der Arbeiter. Einzeln nur winzige Atome gegenüber dem übermächtigen Großkapital ist die Koalition der Arbeiter unbedingt notwendig. Gewiß vollzieht sich der Aufstieg der organisierten Arbeiterschaft mitunter zu Ungunsten und auf Kosten der Nicht-Organisierten. Daraus wird sich aber für diese ein Anreiz ergeben, sich auch ihrerseits zu organisieren. Allerdings läßt sich nicht in Abrede stellen, daß eine Arbeiterorganisation, wie z. B. anläßlich des Kohlengräberstreiks in England im Frühjahr 1912 sich zu einem monopolistischen Trust entwickeln und dadurch das höchste Maß der Tyrannei ausüben kann. Daraus kann aber nicht eine Verurteilung des Organisationsgedankens abgeleitet werden, sondern nur die Notwendigkeit von neuen Mitteln und Wegen zur Schlichtung derartiger Konflikte zwischen Arbeit und Kapital, besonders wo es sich um Lebensnotwendigkeiten, wie Eisenbahnverkehr, Kohlenbergbau handelt.)

Die amerikanische Auffassung, die sich durchaus gegen die Kontingentierung der Produktion und gegen die Aufrechterhaltung der Preise wendet, entbehrt nicht einer gewissen Begründung. Die höchste Rentabilität, das Ziel des Kapitals, ist zwar nicht an die höchsten Preise gebunden, da auch das Absatzquantum, das durch hohe Preise herabgedrückt werden kann, mitspricht. (Business, not boom — also stetiges, nicht aber fieberhaftes Geschäft bei in die Höhe getriebenen Preisen — ist das Ziel verständiger Geschäftsleute.) Jedenfalls liegt aber dem rein kapitalistischen Standpunkt der höchsten Rentabilität an sich nichts an einer Steigerung der Erzeugung¹⁾, die eine Vermehrung der Verdienst-Gelegenheiten mit sich bringt, und an sich ebenso wenig an einer Verbilligung der Preise, die eine Erleichterung der Konsum-Möglichkeit bewirkt. Diese Ziele können eventuell mit der höchsten Rentabilität zusammenfallen, aber es ist nicht notwendig, daß dies der Fall sei. Die Tendenz der Konkurrenz aber ist: großer Absatz — kleiner Nutzen, und dieses Prinzip deckt sich mit dem des allgemeinen Wohles mehr als das Ziel der höchsten Rentabilität des Kapitals.

Die überschätzte alleinseigmachende Konkurrenz. Diese von den Progressiven nach Roosevelts Art als altmodisch belächelten und bemitleideten oder als äußerste Rückständigkeit angefeindeten Theorien von der alleinseigmachenden Konkurrenz sind ja gewiß nicht so vollkommen, wie ihre Urheber glauben. Immerhin begibt sich, wer sie verläßt, auf den Boden des Monopols oder auf den nicht erprobten

¹⁾ „Aber ich möchte betonen: Der Endzweck eines Kartells kann nicht sein, eine Hebung des Absatzes herbeizuführen, weil das in Widerspruch steht mit demjenigen, was es erreichen will.“ (Kirdorf-Achen bei den Verhandlungen über das Rh.-W. Kohlensyndikat S. 82.)

Grund staatlicher Einmischung in den industriellen Betrieb; und man kann es wohl verstehen, daß eine so ruhig abwägende Persönlichkeit wie Taft vor einem so radikalen Schritt, wie es die staatliche Kontrolle aller auf großer Stufenleiter betriebenen Geschäfte einschließlich der eventuellen Aufsicht über die Preisbildung ist, schwere Bedenken hatte. Andererseits muß es aber befremden, daß Taft, der gründliche und sachliche Denker, auch seinerseits die in Amerika künstlich und allen Tatsachen zum Trotz aufrecht erhaltene Fiktion schützt und stützt, daß die durch nichts beschränkte Konkurrenz das Natürliche und Anzustrebende sei. An sich wirkt ja das Eintreten für die „equal opportunity“ gewiß sympathisch und steht in erfreulichem Gegensatz zur Auffassung, daß Knecht bleiben soll, wer als Knecht geboren ist. Die fair chance for everybody ist rapid im Schwinden begriffen, wo Monopolgebilde vom Boden der Wirtschaft Besitz ergreifen; und es verdient daher zweifellos Lob, wenn man, wovon bei den Untersuchungen über den „Geldtrust“ viel die Rede war, auch dem Kleinbetrieb das volle Reservoir des flüssigen Kapitals zur Verfügung stellen will, statt ihn darauf zu verweisen, den Kredit auf Umwegen zu holen, überhaupt wenn man den Weg für den selfmade man frei zu halten versucht. Aber auch nach dieser Hinsicht haben sich die Verhältnisse von Grund aus geändert; die Zeiten sind vorbei, wo dieser als des amerikanischen Lebens oder vielleicht sogar als Gottes edelste Schöpfung erschien. Der Präsident Wilson verlangt vor allem Gesetze, die mehr für jene sorgen, die ihre Existenz erst aufzubauen, „sich erst zu machen“ im Begriffe sind, als für jene, die bereits „gemacht“ sind. Es sollen also jedermann die Mittel zum Sieg im Kampf nicht bloß ums Dasein, sondern auch um ein bevorzugtes Dasein offen bleiben. Aber der am Ziel Angekommene ist schon lange nicht mehr ein Gegenstand der Bewunderung, sondern der Verdächtigung und bitterer Anfeindung; und der große Reichtum muß erklärt oder entschuldigt werden, obgleich die Mehrzahl der in Bedürftigkeit Gebliebenen an den damit verbundenen modernen Privilegien wohl durchaus unschuldig ist, und jene häufiger dem Mangel an Qualitäten, als der Unterdrückung von Qualitäten zuzuschreiben sein dürfte. Im Gegenteil kann sich trotz des Präsidenten Wilson gegenteiligen Behauptungen im amerikanischen Wirtschaftsleben Tüchtigkeit gewiß so gut wie je in der Vergangenheit Bahn brechen. „Kredit ist,“ sagte Morgan bei der Geldtrust-Enquete, „persönlich; Geld kann Kredit nicht kaufen.“ Um die gleiche Gelegenheit ist es aber um so schlimmer bestellt, und daran wird, was der Präsident Wilson auch immer an Gesetzen projektieren mag, sich wenig ändern. Gewiß, in der Theorie, so ist unsere fortschrittliche Losung, kann jeder nach

allem streben. Jeder kann in unserer Gesellschaft produzieren, was ihm beliebt. Das Bürgertum hat geistige und materielle Güter frei hingestellt und jedem anheimgegeben, danach zu langen, wenn es ihn gelüstet. Doch hat sich alsbald gezeigt, daß das Dürfen allein nicht genug ist. Das Prinzip der Konkurrenz genügt nicht, und zwar darum nicht, weil in Wahrheit das Prinzip der Konkurrenz sehr eng begrenzt ist. Die Konkurrenz leidet an dem Übelstand, daß nicht jedermann die Mittel zum Konkurrieren gegeben sind; und es ist merkwürdig, daß Taft, der aufmerksame Beobachter, darüber hinweggeht, obwohl er selbst hervorhebt, daß der Zweck der Auflösung des Tabaktrusts nicht die Zersplitterung in so kleine Betriebe gewesen sei, daß diese mit den unabhängigen Gesellschaften annähernd gleich würden, sondern nur die Beseitigung einer Einschränkung des Wettbewerbes, eines Monopols. Mit anderen Worten: der Wettbewerb muß freistehen für Konkurrenten mit Produktion auf so großer Stufenleiter, wie es das Interesse ökonomischer Produktion erfordert. Er muß freistehen für das associierte Kapital. Die Demokraten mögen in dieser Hinsicht die Grenze niedriger stecken und dadurch im vermeintlichen Interesse der kleinen Leute die ökonomische Entwicklung enger schnüren, obgleich eine eventuelle Limitierung, bis zu der ein Unternehmer die Produktion in seinem Gewerbezug ausdehnen kann, wie im demokratischen Bericht über den Stahltrust empfohlen wurde, eine flagrante Verletzung eben des Prinzips des freien Wettbewerbes wäre. (Vgl. hierzu auch Einleitung.)

Die „neue Freiheit“, die der in seine Doktrinen eingesponnene Präsident Wilson in Aussicht stellt, wird er mit ihrer Hilfe nicht bringen. Alle Theorien, Programme und alle Auflehnung nützt gegen die Tatsache nichts, daß die moderne Produktion in der Industrie nur auf großer Stufenleiter erfolgen kann. Damit fällt aber auch das gefühlsmäßige Argument der „gleichen Gelegenheit“ fort, oder es verliert zumindest viel an Wert. Gewiß, das Recht der Konkurrenz¹⁾, der Zustand der wirtschaftlichen Freiheit muß jedermann, dem

¹⁾ Völlig undenkbar vom amerikanischen Standpunkt aus wäre z. B. ein Vorgehen wie die 1912 erfolgte Verweigerung der Konzession seitens des Bundesrates für eine neue Auswandererlinie von Emden aus. Auf die Sache selbst einzugehen ist hier kein Anlaß. Die Ablehnung der Konzession mit Rücksicht auf die alten Gesellschaften, — syndizierte Trusts —, denen man keine Konkurrenz bereiten wollte, steht aber in schärfstem Gegensatz zu den in Amerika geltenden wirtschaftlichen Prinzipien, die es der Regierung zur ersten Pflicht machen, die Möglichkeit zum Wettbewerb für jedermann offen zu halten. — Über diesen amtlichen Schutz für das Monopol der Beförderung von Auswanderern, wobei man — nebenbei bemerkt — selbst vor Einschränkung der Freizügigkeit von Auswanderern fremder Staatsangehörigkeit im Wege der sogenannten Kontrollstationen nicht zurückscheut, heißt es im Geschäfts-

großen und dem kleinen Kapital, erhalten bleiben; aber in der Praxis wird kleines Kapital mit diesem Recht kaum viel anzufangen vermögen.

Wettbewerb als Konsumentenschutz. Es bleibt demnach der Schutz gegen Monopole und gegen Bedrückung der Konsumenten die allerdings schwer genug ins Gewicht fallende Aufgabe, die der freie Wettbewerb zu erfüllen hat. In dieser Beziehung ist es von besonderer Wichtigkeit, jenen natürlichen wirtschaftlichen Tendenzen, die die stärksten Gegner aller Monopolbestrebungen sind, zur Geltung und zum Sieg zu verhelfen. Abgesehen vom Grund und Boden, dem wichtigsten Produktionsmittel, sind nur wenige Rohstoffe, die nicht beliebig vermehrt werden und durch andere nicht oder nur unzureichend ersetzt werden können, falls Zoll- und Frachtverhältnisse dazu beitragen, wirklichen Monopolen ausgesetzt. Wenn aber die Kontrolle über die betreffenden Rohstoffe keine vollständige ist, wirkt übermäßiger Gewinn dahin, daß anderes Kapital an ihm teilnehmen will und zu vermehrter Ausbeutung dieser Naturschätze drängt. Im übrigen ist das Gesetz der Konkurrenz unter den Kapitalien, das diese dorthin lenkt, wo die Gewinne über dem Durchschnitt liegen, eine Schutzwehr gegen Monopolbestrebungen; in ähnlicher Weise kommt dem Konsum der Wettkampf der Industrien, die einander zu substituieren vermögen, zustatten, wie z. B. Aluminium und Kupfer, Gas und Elektrizität, Eisenbeton und Baueisen etc. Gesetzliche Maßnahmen werden hauptsächlich bezwecken müssen, alle Quellen potentieller Konkurrenz zu erschließen und zu stärken.

Cooperation als wirtschaftliche Todsünde. Das Sherman-Gesetz will Konkurrenz erzwingen, und es sind deshalb nicht nur formelle Abmachungen bezüglich der Preise, der Regelung der Produktion durch deren Kontingentierung und Aufteilung verboten; sondern sogar gegenseitige Informationen, wie sie bei einer nicht allzu zersplitterten Industrie, deren Angehörige geschäftlich genügend diszipliniert sind, halbwegs genügen, wofern nicht ungünstige Marktverhältnisse Beschäftigung um jeden Preis notwendig machen. Qui n'entend qu'une cloche n'entend qu'un son. Der unablässige Kampf gegen wirkliche und eingebildete Monopolfahren hat auch die Kooperation innerhalb einer Industrie, selbst wenn sie sich nur auf Informationen, wie

bericht des Norddeutschen Lloyd für 1912: „Zu erwähnen ist die Verleihung der Konzession zur Beförderung von Auswanderern über Emden an unsere Gesellschaft sowie die Hamburg-Amerika-Linie auf gemeinschaftlichen Antrag hin, der gestellt wurde, um zwecklose Konkurrenzkämpfe mit einem neugebildeten Reederei-Unternehmen zu vermeiden, das gleichfalls um die Konzession nachgesucht hatte.“

im Wege der Gary-Dinners beschränkt, zu einer Todsünde gestempelt. Taft meint, wie oben ausgeführt, daß der „gesunde Sinn“ jedes einzelnen Konkurrenten als Schranke gegen ein Übermaß der Konkurrenz genüge. Die Erfahrung bestätigt, daß dies nicht der Fall ist; und das auch in dieser Beziehung völlig versagende Shermangesetz gibt keinen Anhaltspunkt über die Grenzlinie zwischen der Konkurrenz, die es zu erhalten geschaffen ist, und jener Konkurrenz, die derart ist, daß sie die Konkurrenten beseitigt und dadurch zum Monopol führt. Das ist ein überaus schwieriges Dilemma, über das Taft kurz hinweggeht, ohne die Sache zu klären, und das der neue Präsident Wilson in seinem blinden Eifer für die Konkurrenz überhaupt noch nicht berührt hat. Jeder Unternehmer will naturgemäß seine Produktion erweitern, und mit dem Fortfall jedes Konkurrenten kommt der monopolartige Zustand näher. Wickersham äußerte sich im Oktober 1911, kurz bevor der Prozeß gegen den Stahltrust angestrengt wurde, daß volle freie und unbeschränkte Konkurrenz gefordert werden müsse, und er verurteilte die unabhängigen Produzenten, die „im Schatten des großen Trusts und ohne das Stigma des Trusts und der Kombination eine gewisse Ernte gehabt hätten.“ In Zukunft würden sie um das Geschäft kämpfen müssen. — Der „gefräßige“ Trust war demnach für die unschuldigen Outsider, in deren Interesse die Bekämpfung der Trusts erfolgt, notwendig, und diese guten Freunde der kleinen Produzenten wollen im Namen und im angeblichen Interesse des allgemeinen Wohls diese in den Kampf gegen einander und gegen die Trusts zwingen.

Die Konkurrenz als Fetisch. Hier zeigt sich die Unduldsamkeit gegen Abmachungen zum Schutze schwächerer Konkurrenten, hier erscheint der Konkurrenzkampf um des Kampfes willen, als Selbstzweck, als Fetisch. Diese sonderbare Abirrung läßt sich nicht einmal damit zur Genüge erklären, daß für den Konsum eine genügend erträgliche Preisbasis geschaffen werden soll. Denn dies wäre auch ohne überflüssigen Kampf möglich. Sie ist vielmehr wahrscheinlich auf die von Taft ausgedrückte und auch von anderen geteilte Ansicht zurückzuführen, daß man zwischen freiem Wettbewerb oder Staatssozialismus zu wählen habe. Diese Ansicht ist indessen unhaltbar. Die Gewerbe-freiheit kann den Staats-Sozialismus, wenn die Zeit und die Verhältnisse sonst für ihn kommen sollten, nicht aufhalten. Denn sie existiert, wie gezeigt, bei der gegenwärtigen Form der Produktion zu einem großen Teil nur auf dem Papier; und es ist auch schließlich nicht eine Frage von erster Wichtigkeit, ob es etwas mehr oder weniger Etablierungen, etwas mehr oder weniger selbständige Existenzen gibt,

deren Selbständigkeit übrigens oft nicht mehr ist als ein chronischer Kampf mit jedem Zahlungstermin und sonstigen Schwierigkeiten.

Wettbewerb oder Sozialismus? Die für das associierte Kapital und vielfach nur für dieses bestehende Möglichkeit: mitzukonkurrieren, ist wertvoll und wirksam vom Standpunkt der Regelung und Mäßigung der Kapitalprofite, und zwar besonders wirksam dort, wo viel Kapital und Unternehmungslust Betätigung sucht. Als Schranke gegen den Staatssozialismus kann aber eine solche Möglichkeit und Freiheit nicht dienen; sondern maßgebend ist da nur die Frage, ob die Produktion unter staatlicher Kontrolle sich besser vollziehen und regeln ließe, als unter privater Leitung, und ob das in der menschlichen Natur wurzelnde Verlangen nach Privateigentum mit dem staatlichen Betrieb, dem staatlichen Besitz der Produktionsmittel vereinbarlich ist. Jedenfalls ist es aber zweifellos, daß in einem Staatswesen wie die Ver. Staaten, in dem der Wille der Majorität der Bevölkerung und nicht andere Machtfaktoren entscheiden, der erfolgreiche Betrieb eines Gewerbezweiges durch den Staat eine mächtige Propaganda für die Verstaatlichung auch anderer Gewerbszweige wäre. Wenn es daher einmal zur Verstaatlichung der Bahnen in Amerika kommen sollte, so würde es wahrscheinlich dabei nicht lange sein Bewenden haben. Die Bahnen haben ohnehin zum Teil den Kohlenbergbau in der Hand, und es würden sich für die Verstaatlichung der Kohlenbergwerke kaum minder wichtige Argumente als für die Verstaatlichung der Bahnen anführen lassen.

Vom Standpunkt des Konsumentenschutzes ist die Aufteilung der großen Gesellschaften im Sinne des Shermangesetzes auch eine fragwürdige Maßnahme. Abgesehen davon, daß dadurch in vielen Fällen die Leistungsfähigkeit der betreffenden Werke geschädigt und die Produktionskosten erhöht werden dürften, lassen sich angemessene Preise für den Konsum im Wege des Konkurrenzkampfes nicht immer erreichen. Die Vermehrung der faux frais, Kapitalsverluste durch plötzliche Entwertung bei ungünstiger Konjunktur, Steigerung der Risikoprämie wirken alle nach der Richtung einer Erhöhung der Gestehungskosten. Auch der Ausweg der Preiskontrolle durch die Regierung zum Schutze des Konsums ist indessen eine gefährliche Maßnahme; denn wenn die Konsumenten für sich von der Regierung billige Preise verlangen zu dürfen glauben, so haben natürlich die Produzenten auch ihrerseits das Recht auf angemessene Preise. Wenn aber die Regierung die Produktionskosten und dadurch auch die Löhne und Arbeitsbedingungen kontrolliert, dann ist sie für den gesamten Produktionsprozeß verantwortlich, und man ist mittendrin im staatlichen Betrieb. Der erste Schritt dazu, die

Kontrolle über die Preisbildung, würde der Herrschaft der Bureaucratie im Wirtschaftsleben Tür und Tor öffnen. Was den Staatsbetrieb selbst betrifft, so hat vor diesem das private Unternehmen, und zwar auch in der Form von Aktiengesellschaften durch die an diesen zumeist erheblich interessierten leitenden Persönlichkeiten infolge ihrer individuellen Initiative, ihres Eigeninteresses und vielleicht auch in bezug auf ihre Verantwortlichkeit einen starken Vorsprung. Damit hängt es wohl zusammen, daß der Staat oft nur mittelmäßig und teuer arbeitet. Es ist aber in hohem Maße bemerkenswert, daß in Amerika, wo bis vor kurzem die Anschauung herrschte, daß am besten jene Regierung sei, die am wenigsten regiere, der Ruf nach Verstaatlichung immer stärker wird. „Seit dem Niedergang der privilegierten Klassen als wirklicher Souverän,“ so bemerkte kürzlich der Super-Intendent für das Versicherungswesen im Staate New-York im Hinblick auf die Bestrebungen, die Versicherung zu verstaatlichen, arbeite der gewöhnliche Mann mit aller Kraft dahin, daß alles durch die Regierung geregelt werde. — Auch durch die beliebte Betonung des Wertes der Persönlichkeit für das Wirtschaftsleben können sich solche Tendenzen nicht abschwächen lassen. Dem Genius ist die Betätigung seiner Kraft der eigentliche Lebensinhalt. Für den schöpferischen Erfinder sind übrigens die bestehenden Verhältnisse oft keineswegs besonders günstig. Was aber die Persönlichkeit des Kaufmanns betrifft, so wird ja gerade diese umso mehr eingeengt, je mehr die monopolistische Art der Produktion Fuß faßt. Das wachsende Streben nach Verstaatlichung beruht hauptsächlich auf der Annahme, daß das Kapital für die von ihm geleisteten Funktionen einen zu großen Entgelt verlange. Will das Kapital diesen Tendenzen entgegenarbeiten, so wird es seine Ansprüche ermäßigen müssen. Daß es aber, indem es sich zur Verfügung stellt und das Risiko übernimmt, auf eine Gegenleistung Anspruch hat, ist zweifellos, und lächerlich ist die Annahme, daß der Staatsbetrieb nach Expropriierung des Kapitals alle Schäden der Zeit heilen und für alle Welt Glückseligkeit bringen könnte. Die Erwartungen, die nach dieser Hinsicht gehegt werden, würden eine allgemeine Verschwendungssucht zur Folge haben, und die Rechnung dafür, die ja doch die Gesamtheit zu bezahlen hätte, würde in der Form von anwachsenden Steuern präsentiert werden.

*

Der Mechanismus der Preisbildung bedarf, wo der freie Wettbewerb nicht mehr ausreicht, weil zu große Teile der Produktion monopolistisch kontrolliert sind, einer Reform. An Stelle der Dekretierung der Preise, die diesen den Charakter des Tributs verleiht, müßte

in solchen Fällen die Festsetzung der Preise treten in gemeinsamem Einvernehmen durch Produzenten und weiter verarbeitende Konsumenten, die beide zu diesem Zweck zu organisieren wären; eventuell hätte eine derartige Festsetzung der Preise unter Mitwirkung einer unparteiischen, möglicherweise auch einer Staats-Behörde zu erfolgen. Wo der Konsum zu zersplittert ist und besonders beim Absatz von monopolistisch kontrollierten Artikeln an das große Publikum wären die Preise durch eine derartige Behörde zu überwachen.

4. Monopole und Überkapitalisierung.

Bei freiem und fairem Wettbewerb ist nach allgemeiner Annahme die tatsächliche Gewinnrate angemessen. Wenn indessen der Wettbewerb in der Hauptsache ausgeschaltet oder eingeschränkt ist, ist diese Annahme nicht mehr gültig, und in diesem Fall ist der einzige Maßstab, ob die Gewinne angemessen sind, ihr Verhältnis zu den tatsächlichen Investitionen in jenem Besitz, aus dessen Betrieb die Gewinne stammen.

(Bericht d. Commissioner of Corp. über d. Stahlindustrie. S. 326.)

Zahllos sind die Klagen, die gegen die großen Kombinationen erhoben werden, und sie kommen aus den verschiedensten Richtungen. Sammelt, sichtet und analysiert man diese Klagen, so kommt man in der Hauptsache zu zwei Gruppen von Schäden und Übelständen, die man der Tätigkeit der Kombinationen zuschreibt, nämlich: das Übergewicht, das ihnen ihre Kapitalmacht in natürlicher Weise verleiht, und das im Wege von freiwilligen oder im Wege von durch unlautere Konkurrenz erzwungenen Verschmelzungen monopolistischen Charakter annimmt; sodann jene Nachteile, die man der Überkapitalisierung und Mängeln des Aktienrechts zuschreibt, und für die durch Reformen auf diesem Gebiete Abhilfe geschaffen werden kann. Von der Stellungnahme zu dem natürlichen Übergewicht des großen Kapitals und zu der schwierigen Materie der Grenzen zwischen Konkurrenz und unlauterer Konkurrenz war an anderer Stelle die Rede. Mit diesen Fragen, respektive damit, wie weit der freie Wettbewerb notwendig, nützlich oder bereits veraltet und abgetan ist, stehen die auf Überkapitalisierung bezüglichen Anklagen durchaus nicht in Zusammenhang, die im folgenden erörtert werden sollen. Man wirft den Eisenbahnen und großen Industriegesellschaften — abgesehen von der Schädigung des investierenden Kapitals — namentlich vor, daß sie, um für ihre verwässerten Effekten ein Erträgnis zu erzielen, den Konsum durch zu hohe Gütertarife resp. durch zu hohe Warenpreise belasten. Eine Prüfung der Frage, ob und wie weit die amerikanischen Bahnen und Industriegesellschaften überkapitalisiert sind, muß übrigens mit der Definition dieses Begriffes beginnen. Unter Überkapitalisierung versteht man das Miß-

verhältnis zwischen dem sachlichen Wert, dem „physical value“, eines Unternehmens und den Effekten, die als papierene Repräsentanten dieses Wertes in Form von Obligationen und Aktien ausgegeben sind. Aus diesem Gedankengang heraus wird schon seit Jahren eine amtliche Ermittlung des physical value der Bahnen verlangt, und aus ähnlichen Motiven hat der Bericht des Korporationsbureau über den Stahltrust die Verzinsung des in diesem Unternehmen tatsächlich investierten Kapitals festzustellen versucht; von der Ansicht ausgehend, daß, wo die natürlichen Konkurrenzverhältnisse nicht mehr bestehen, also in Gewerbszweigen, in denen monopolistische oder halbmonopolistische Zustände herrschen, seitens der Regierung darauf hingewirkt werden müsse, eine Kontrolle über den Kapitalgewinn zu erlangen.

Die Überkapitalisierung in den Anfängen des amerikanischen Bahnwesens und zunächst auch noch in seiner weiteren Entwicklung ist historisch zur Genüge erklärlich. Die Bahnen waren weder in bezug auf Bau und Betrieb, noch hinsichtlich der Finanzgebarung irgendwie beschränkt oder einer Kontrolle unterworfen. Die Leiter waren in jeder Hinsicht unabhängig und nicht verantwortlich. Diese Machtfülle führte zu den in solchen Fällen fast stets unvermeidlichen Mißbräuchen. Das Kapital aber, das sich dem Bahnbau zugewendet hatte, wurde durch die oft skrupellos verübten Schädigungen, denen es sich schutzlos preisgegeben sah, vorsichtig und argwöhnisch. Es lehnte die Beteiligung an dem Besitz der Bahnen ab, hielt sich von den Aktien fern und engagierte sich bloß als Gläubiger durch Erwerbung von Bonds. So kam es, daß der größte Teil der Bahnen im Wege der Emission von Bonds gebaut wurde. Die Verzinsung von 4 oder selbst von 5 % war aber in der Regel kein genügender Anreiz, so daß die Bonds oft bedeutend unter ihrem Nennwert begeben werden mußten. Außerdem wollten die Käufer der Bonds über die festen Zinsen hinaus als Entgelt für das auch mit den Bonds übernommene Risiko auf die Beteiligung an eventuellen Gewinnen der Bahn nicht verzichten. Die Gründer mußten daher in der Regel, um für die Bonds Abnehmer zu finden, einen Teil der Aktien den Käufern der Bonds als Zugabe überlassen, während der andere Teil ihren Gewinn bildete. Die Verkäufe der Bonds unter Pari und der häufig nur bonusartige Charakter der Aktien waren die wichtigste Ursache der Verwässerung des Kapitals der Bahnen. Daneben gab es aber noch mehr minder fragwürdige oder direkt betrügerische Manipulationen der Verwaltungen durch Ankäufe von Grundstücken oder von vielleicht speziell zu diesem Zweck gebauten Konkurrenzlinien zu überhohen Preisen, ferner durch Aktiendividenden, die oft nur behufs Kurs-

manipulationen erklärt wurden. Zum selben Zweck wurden Tarifkriege begonnen und beigelegt, Emissionen und Fusionen vorgenommen, deren vorzeitige Kenntniss die Insiders entsprechend auszunützen in der Lage waren.

Hill über die Finanzierung der Bahnen. In diesen Verhältnissen hat sich aber eine gründliche und allgemeine Wandlung zum Besseren vollzogen. Eine je größere Ausdehnung die Bahnbauten annahmen (und in der zweiten Hälfte der 90er Jahre machten die steigenden Ansprüche an größere Geschwindigkeit leistungsfähigeres Rollmaterial und infolgedessen einen stärkeren Bahnkörper notwendig, so daß viele Bahnen sozusagen neugebaut werden mußten), je mehr Bahnen also gebaut wurden, desto mehr wurden die Bedeutung des Kredits und seine notwendigen Voraussetzungen erkannt. Durch Wertzuwachs des Besitzes, durch ausgiebige Rückstellungen aus den Gewinnen wurde das Wasser allmählich verdrängt, und insbesondere wurde, sobald dies möglich war, bei Emissionen darauf gesehen, daß neue Aktien nicht unter dem Parikurs verkauft wurden. Dem Geschäftsbericht der Great Northern Bahn für 1911/12 ist ein Abschiedsschreiben von I. I. Hill beigegeben, der am 1. Juli 1912 als Vorsitzender des Aufsichtsrates resignierte, nachdem er seine Präsidentenstelle 1907 niedergelegt hatte. I. I. Hill ist der letzte Überlebende aus dem, man kann sagen, heroischen Zeitalter der Eisenbahnmagnaten, als deren Schöpferdrang auf dem vielfach noch fast schienenleeren Kontinent gewaltige Kulturleistungen in seltener Verquickung mit spekulativen Exzessen bei ihrer Finanzierung vollbrachte. Auf Hills Tätigkeit ist aber durch derlei Manipulationen kein Schatten gefallen. „Nie wurden für eines Dollars Wert Aktien oder Bonds ausgegeben, für die der volle Wert nicht bar, durch Besitz oder Dienste bezahlt wurde“, und an einer anderen Stelle seines Briefes bemerkte er, daß er weder als Präsident noch als Vorsitzender des Aufsichtsrates für seine Dienste je eine Bezahlung angenommen habe. Hills Schreiben, in der Hauptsache nur eine Aufzählung der finanziellen Transaktionen der Great Northern Bahn und der anderen für ihren finanziellen Werdegang wichtigen Vorkommnisse, ist nichtsdestoweniger eine eindrucksvolle Schilderung, wie die zähe Energie dieses Mannes trotz der anfänglich sehr spröden Gefolgschaft des Kapitals über alle Schwierigkeiten siegte; und wie die Great Northern, „zuerst von wenigen als ein zweifelhaftes Wagnis, von den meisten als ein hoffnungsloser Irrtum“ angesehen, eine der größten Bahnen wurde, „die nie eine Dividende ausließ, deren Kredit unerschüttert war, und deren Mittel allen an

sie gestellten Anforderungen stets genügten.“ Wie im Laufe der Jahrzehnte Hill vollständig mit seinem Werk verschmolz, bringt er mit den Worten zum Ausdruck: „Die meisten Leute, die wirklich gelebt haben, haben in irgend einer Art ihr großes Abenteuer gehabt. Diese Bahn war mein Abenteuer.“ Und damit beschließt er den Brief, indem er hinzufügt, daß seine Schöpfung nicht mehr vom Leben und der Arbeit eines einzelnen Individuums abhängt. — Die Methoden der Eisenbahnfinanzierung vor ca. 40 Jahren und auch hernach beschreibt Hill in diesem Brief folgendermaßen: „Es war allgemeiner Brauch, neue Bahnen mit dem Erlös von Bondsemissionen zu bauen. Die mitausgegebenen Aktien galten als rechtmäßiger Besitz der Promoters (Gründer), die einen Teil als Bonus den Suskribenten der Bonds zu überlassen pflegten. Waren die Gewinne groß, so galten Aktiendividenden als durchaus in Ordnung, und die allgemeine Praxis der Bahnen war, alle erzielten Gewinne zu verteilen und alle Aufwendungen durch Erhöhung der Kapitalisierung zu decken. Diese Bräuche waren nicht nur bei Spekulanten und Bahnleitern in Geltung, sondern sie waren als notwendige Art der Geschäftsführung und auch in ethischer Hinsicht allgemein sanktioniert.“ Dies müsse man sich vor Augen halten, wenn man von der Entwicklung der Bahnen bis vor 25 Jahren spreche.

Aus der nachstehenden Tabelle ¹⁾, die sich, um das Material in gewissen Grenzen zu halten, auf die größten Bahnen beschränkt, geht einerseits die Stabilität der Dividenden hervor, andererseits, daß diese sich in mäßigen Grenzen bewegen. Die Dividendenzahlung vermochten nur jene Bahnen aufzunehmen, bei denen das „Wasser“ verdrängt war, und die Aufrechterhaltung der Dividenden auch in schlechten Zeiten war nur möglich, weil die Bahnen zumeist nicht nur in fachlicher Hinsicht ausgezeichnet und in sehr wirtschaftlicher Art verwaltet, sondern auch finanziell zum größten Teil in solider

¹⁾ Kapitalisierung und Dividenden der größten Bahnen.

Die Kapitalisierung ist nach dem letzten vorliegenden Abschluß angegeben. Die Dividenden beziehen sich auf die zehn Jahre von 1902/03 bis 1911/12 resp. bei der Pennsylvania und der New York Central, deren Geschäftsjahr mit dem Kalenderjahr zusammenfällt, auf die Periode 1903 bis 1912.

In diesem Zeitraum haben alle in der Tabelle angeführten Bahnen (ausgenommen die Southern Railway) für die Vorzugsaktien, soweit solche ausgegeben sind, die volle Dividende bezahlt. Zu beachten ist auch die Stabilität der Dividenden für die gewöhnlichen Aktien, die auch für 1908 trotz der überaus schweren Krise in der Mehrzahl der Fälle bewahrt werden konnte. (Obwohl die Great Northern nur eine Sorte von Aktien hat, werden diese als Vorz.-Akt. bezeichnet.)

Von Jahresdividenden kann man bei den amerikanischen Bahnen eigentlich nicht sprechen, da die Dividenden pro Semester oder pro Quartal erklärt werden. Die

und vorsichtiger Weise geleitet werden. Trotzdem gibt es natürlich eine ganze Anzahl von Bahnen, die an den Folgen der Überkapitalisierung noch immer kranken und die infolge der auch sonst für die Bahnen wenig günstigen Verhältnisse sich in prekärer Lage befinden.

folgenden Zahlen sind die für die einzelnen Geschäftsjahre verrechneten und aus den Geschäftsberichten ermittelten Dividenden.

		Dollars	Dividenden in den letzten zehn Jahren									
Pennsylvania Rr.	Capital Stock	453 877 950	6	6	6	6 $\frac{1}{2}$	7	6	6	6	6	6
31. 12. 1912	Bonds	246 857 140										
Southern Pacific	Capital Stock	272 675 730				2 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{4}$	6	6	6	6	6
30. 6. 1912	Bonds	525 482 372 ¹⁾										
Northern Pacific	Capital Stock	248 000 000	6 $\frac{1}{2}$	7	7	7	7	7	7	7	7	7
30. 6. 1912	Bonds	298 979 000 ²⁾										
New York Central	Capital Stock	222 729 300	5	2 $\frac{1}{2}$ ³⁾	5	5 $\frac{1}{2}$	6	5	5	6	5	5
31. 12. 1912	Bonds	346 028 225										
Union Pacific	Common Stock	216 644 300	4	4	4 $\frac{1}{2}$	8	10	10	10	10	10	10
30. 6. 1912	4 $\frac{0}{0}$ Pref. Stock	99 543 600	2 $\frac{0}{0}$	pro Semester seit Oktober 1899								
	Bonds	343 976 005										
Great Northern	Pref. Stock	209 990 750	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
30. 6. 1912	Bonds	251 371 409 ²⁾										
Canadian Pacific	Common Stock	180 000 000 ⁴⁾	5 $\frac{1}{2}$	6	6	6	7	7	7	7 $\frac{1}{2}$	9 $\frac{1}{2}$	10
30. 6. 1912	4 $\frac{0}{0}$ Pref. Stock	66 695 097										
	4 $\frac{0}{0}$ Debent. Stock	153 823 707										
	Bonds	38 648 633										
Atchison Topeka	Common Stock	170 129 300	4	4	4	4	5 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{2}$	5	6	6	6
& S. Fe.	5 $\frac{0}{0}$ Pref. Stock	114 173 730	2 $\frac{1}{2}$	pro Semester seit August 1900								
30. 6. 1912	Bonds	342 645 015										
Baltimore & Ohio	Common Stock	152 246 988	4		4 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{2}$	5	5	5	5	5	5
30. 6. 1912	4 $\frac{0}{0}$ Pref. Stock	59 989 246	2 $\frac{0}{0}$	p. Sem. seit Reorganisation (1899/00)								
	Bonds	343 882 779										
Chic. Milwaukee	Common Stock	116 348 200	7	7	7	7	7	7	7	7	7	5
& St. Paul	Pref. Stock	116 274 900										
30. 6. 1912	Bonds	268 367 155					7 $\frac{0}{0}$	seit 1890				
Chic. Burlington	Capital Stock	110 839 100	7	7	7	7	8	8	8	8	8	8
& Quincy	Bonds	199 196 200										
30. 6. 1912												
Southern Railway	Common Stock	120 000 000										
30. 6. 1912	5 $\frac{0}{0}$ Pref. Stock	60 000 000										
	Bonds	240 182 600	5	5	5	5	4	—	—	—	2	4 $\frac{1}{2}$

1) In diesen 525,48 Mill. Doll. ist die im Besitz des Publikums befindliche Bondsschuld sowohl der Southern Pacific Co. selbst als auch der Proprietary Companies enthalten.

2) In der Bondsschuld der Great Northern und der Northern Pacific sind je 107 613 500 Doll. für Burlington-Aktien ausgegebene Bonds enthalten. Fast die gesamten Burlington-Aktien (nämlich 107,6 Mill. Doll.) sind im Besitz der genannten zwei Bahnen.

3) Für das zweite Semester 1904 infolge Abänderung des Geschäftsjahres.

4) Ferner 16806621 Doll. Einzahlungen auf 18 Mill. Doll. junge Aktien.

7% genügt als Bahndividende. Die Pennsylvania, die New-York Central und die Atchison mußten nach der während der Hochkonjunktur-Periode 1906/07 vorgenommenen Dividendenerhöhung wieder eine Reduktion eintreten lassen, die Atchison konnte aber die Aufbesserung auf den früheren Stand wieder vornehmen. Hingegen mußte die St. Paul zu Beginn 1912 die Dividende reduzieren, hauptsächlich weil die neu investierten Kapitalien noch keinen entsprechenden Ertrag lieferten. Von den angeführten Bahnen geht nur bei der Canada

Nachstehend folgen die Kapitalsveränderungen und die Emissionskurse der jungen Aktien, zumeist bis auf die letzten zehn Jahre zurück, woraus hervorgeht, daß die oben angeführten Bahnen in diesem Zeitraum Aktien unter dem Parikurs nicht ausgegeben haben. Ferner sind auch die Dividendenänderungen verzeichnet.

Pennsylvania Rr. emittiert 50,5 Mill. 1901 zu 120, dadurch A.-K. auf 203 Mill. gebracht; 1903 75 Mill. zu 120, 1909 82,5 Mill. zu pari, 1911 41,3 Mill. zu pari ausgegeben. Die Kapitalerhöhung über diese Beträge hinaus auf den angegebenen Stand erfolgte zum größten Teil durch Umwandlung von convertiblen Bonds mit einem Aufgeld von 40% resp. 50%. — Die im November 1906 von 3% auf 3½% erhöhte Dividendenbasis (pro Semester) ist seit Mai 1908 wieder auf 3% reduziert.

Southern Pacific 1899/1900 wurden 67,27 Mill. für einen gleichen Betrag Central Pacific-Akt. ausgegeben. Dadurch stieg das A.-K. auf 197,8 Mill. 74,75 Mill. zu pari ausgegebene Vorz.-Akt. wurden in Stamm-Akt. umgewandelt. — Im August 1906 wurde die erste Dividende (2½% pro Semester) erklärt; seit August 1907 ist die Dividendenbasis auf 6% pro Jahr gebracht.

Northern Pacific. 1902 wurden 75 Mill. Vorz.-Akt. in einen gleichen Betrag Stamm-Akt. umgewandelt. Das Stamm-A.-K. stieg dadurch auf 155 Mill. Weitere 93 Mill. wurden 1907 zu pari ausgegeben. Die 155 Mill. alten Aktien erhielten Ende 1908 11,26% Extra-Dividende.

New-York Central. 29,8 Mill. wurden 1906, 44 Mill. 1909 beidemal zu pari ausgegeben, und dadurch A.-K. auf seine jetzige Höhe gebracht. — Dividende wurde im Januar 1907 von 1¼% auf 1½% pro Quartal erhöht, April 1908 wieder auf 1¼% ermäßigt. Die für 1910 wieder auf 6% erhöhte Dividende mußte von 1911 an abermals auf 5% reduziert werden.

Union Pacific. Das A.-K. erhöhte sich um 100 auf 196,2 Mill. durch Umwandlung eines gleichen Betrages von 1901 pari ausgegebenen convertiblen Bonds. Die seitherige Vermehrung erfolgte durch Umtausch von 1907 zu 90 begebenen convertiblen Bonds, von denen 175 Doll. Nom. für 100 Doll. Nom. Aktien gegeben werden müssen. Das Disagio dieser Bonds ist abgeschrieben. — Die Dividendenzahlung wurde April 1900 mit 1½% pro Semester aufgenommen, Oktober 1900 auf 2%, Oktober 1905 auf 2½% und April 1906 auf 3%, Oktober 1906 auf 5% pro Semester erhöht, seit 1907 2½% pro Quartal.

Great Northern. 1901 und 1905 wurden je 25 Mill., 1907 60 Mill., jedesmal zu pari ausgegeben. Dadurch A.-K. auf 210 Mill. erhöht. Im Januar 1913 21 Mill. junge Aktien zu pari angeboten.

Canadian Pacific. 1902 wurden 19,5, 1904: 16,9; 1906: 20,28; 1907: 24,34 Mill. junge Aktien jedesmal zu pari begeben, dadurch A.-K. auf 146,02 Mill. gebracht. Weitere 3,98 Mill. freihändig verkauft, 1909 30 Mill. zu 125; 1912 18 Mill. zu 150 und 1913 60 Mill. zu 175 begeben. — Dividende aus dem Bahnbetrieb wurde seit dem zweiten Semester 1909/10 von 3 auf 3½% erhöht, außerdem wird ein Bonus aus

Pacific, bei der Union Pacific und bei der Burlington die Dividende über 7 % hinaus, welcher Prozentsatz, wie Hill erklärte, für eine Bahn genüge. Die 8prozentige Dividende der Burlington-Bahn, deren A.-K. fast ganz je zur Hälfte der Great Northern und der Northern Pacific gehört, hängt mit der Deckung des Zinsendienstes jener Bonds zusammen, die zur Erwerbung der Burlington von den zwei genannten Bahnen ausgegeben wurden. Übrigens stammen auch bei der Canada Pacific nur 7 % und bei der Union Pacific nur 6 % aus dem Bahnbetrieb. Zieht man nun noch den geringeren Ertrag der Bonds und Vorzugsaktien in Betracht, so ist die Verzinsung des gesamten Kapitals noch geringer. Zudem hat die Union Pacific im Jahre 1911/12 aus dem Bahnbetrieb nur 5,15 % verdient (nebst 8,82 % aus ihrem Effektenbesitz). Aus diesem Grund wurde die frühere Trennung der Dividende (6 % aus dem Bahnbetrieb und 4 % aus dem Effektenbesitz) fallen gelassen. Gerade das Beispiel der Union Pacific als einer äußerst gut fundierten Bahn, die (trotz ihres Surplus von 187 Mill. Doll. Ende 1910/11) für 1911/12 aus dem Bahnbetrieb nur wenig über 5 % Reingewinn zu erzielen vermochte, zeigt, daß die finanzielle Situation der Bahnen gerade gegenwärtig keineswegs erfreulich ist. Darüber darf auch die Stabilität der Dividenden nicht hinwegtäuschen.

dem Landbesitz bezahlt, und zwar von 1906/7 bis inkl. das erste Quartal 1910/11 je 1 % pro Jahr, seit dem zweiten Quartal 1910/11 je 3 % pro Jahr.

Atchison. Die Erhöhung der ursprünglichen Stamm-Akt. von 102 Mill. auf den gegenwärtigen Betrag erfolgte seit 1908/9 durch Umwandlung von zu pari oder etwas unter pari ausgegebenen convertiblen Bonds. — Die Dividende wurde Dezember 1906 von 2 auf 2½ % (pro Semester), Juni 1907 weiter auf 3 % erhöht, Juni 1908 wieder auf 2½ % ermäßigt, seit Dezember 1909 wieder 3 % resp. in der Folge 1½ % (pro Quartal).

Baltimore & Ohio 1901 um 22,5; 1902 um 42,3; 1906 um 27,5 Mill. zu pari ausgegebene Aktien auf gegenwärtigen Stand gebracht. Dividende im September 1905 von 2 % auf 2½ % (pro Semester) erhöht, seit September 1906 3 %.

Chicago Milw. & St. Paul. Das Stamm-A.-K. 1906 zweimal, um 25 und 33,16 Mill., das Vorz.-A.-K. 1906 um 66,33 Mill. auf gegenwärtigen Stand erhöht. — Diese Emissionen erfolgten durchwegs zu pari. Dividende seit März 1912 von 3½ auf 2½ % (pro Semester) ermäßigt.

Chicago Burlington & Quincy hat, seitdem die Northern Pacific und Great Northern 1901 die Kontrolle erlangten, keine Kapitalserhöhung vorgenommen. — Dividende seit Oktober 1907 von 1¾ auf 2 % pro Quartal erhöht.

Southern Railway. Hat seit ihrem Bestand resp. seit 1894 nur das Vorz.-A.-K. von 50 auf 60 Mill. erhöht. Stammaktien blieben bisher dividendenlos — April 1908 wurde Dividendenzahlung für Vorz.-Akt. eingestellt, im April 1911 mit 1 % pro Semester wieder aufgenommen, seit Oktober 1912 auf 2½ % erhöht.

Der Antagonismus gegen die Bahnen vor zwanzig Jahren und jetzt.

Die Einnahmen der Bahnen hängen von der Höhe der Tarife ab.

Die Festsetzung der Tarife ist aber den Bahnen entzogen und der Entscheidung der Interstate Commerce Commission anheimgestellt. Während so die Bahnen für das, was sie zu verkaufen haben, von anderen abhängig sind, haben sie an der allgemeinen Teuerung mitzutragen, und die mit der Schlichtung der Lohnstreitigkeiten beauftragten Kommissionen pflegen gewöhnlich Compromiß-Entscheidungen zu treffen, die für die Bahnen steigende Belastung mit sich bringen. Die dadurch bewirkte Verschlechterung ihrer finanziellen Situation drückt auf ihren Kredit und verursacht eine weitere Verteuerung der Gesteungskosten ihrer Leistungen. So sind also die Bahnen in einem Dilemma, indem ihnen sowohl in bezug auf ihre Einnahmen wie in bezug auf ihre Ausgaben die Hände gebunden sind, die Erhöhung der Tarife ihnen verwehrt wird, während die Ausgaben sozusagen automatisch wachsen. Die Zustände erinnern in mancher Hinsicht an jene vor zwanzig Jahren. „Als der Westen Bahnen brauchte,“ so schrieb van Oss ¹⁾ 1893, „war seine Haltung ihnen gegenüber sehr freundlich. In der Tat: zu freundlich. Jetzt, da er sie hat, ist es umgekehrt. Er hat in Bahnangelegenheiten allmählich den gesetzlichen Schutz erlangt, den er so lange mit Lärm forderte. Er ist gegen jene Mißbräuche leidlich geschützt, die in der Vergangenheit so viel wohlbegründete Empörung erregten; aber er ist damit nicht zufrieden. Was er jetzt verlangt, sind niedrige Tarife; exzessiv niedrige Tarife. Trotz der Aufschneidereien des „Boomer“ (der Mann, der überall einen Boom, überquellende Prosperität sieht) rentiert sich die Landwirtschaft heute in den Ver. Staaten nicht. Das heißt, sie gewährt dem Farmer nicht viel über die bloße Existenz und sie ermöglicht ihm den Luxus der großen Städte nicht.“ (Diese Ausführungen seien auch deshalb zitiert, weil es, wenn von den billigen Preisen der 90er Jahre gesprochen wird, gut ist, sich daran zu erinnern, daß sie um den Preis krisenhafter Verhältnisse in der Landwirtschaft erkaufte wurden. Mit den Schwierigkeiten des Farmers gingen allgemeine wirtschaftliche Depression, Zusammenbrüche der Bahnen parallel, während heute die Farmer des Nordwestens die Bahn nicht benützen, weil sie im eigenen Automobil fahren.) „Es ist richtig,“ fährt van Oss fort, „daß der Farmer den Osten und Europa mit Weizen versorgt. Der Weizen muß aber tausend Meilen und noch weiter versandt werden. Auch eines Farmers Geist kapiert, daß die Weizenfelder von Kansas einen höheren Geldertrag liefern würden, wenn die Entfernung nicht so groß wäre, und er folgert, daß es Pflicht

¹⁾ S. E. van Oss, *American Railroads and British Investors*, 1893.

der Bahnen sei, diese Distanz zu verringern. Der Gedankengang ist nicht logisch, aber er kümmert sich weder um Logik noch um sonst etwas, wenn er billige Tarife bekommt. Dazu aber hat er seine Railroad Commissioners. Denn zu welchem Zweck sonst wären diese vorhanden, wenn nicht, um die Tarife herabzusetzen?“ In mancher Hinsicht paßt diese Schilderung auch auf die heutige I. C. C., deren Befugnisse durch das Gesetz von 1910 so wesentlich erweitert wurden. Die Railroad Commissioners plagten sich schon vor zwei Jahrzehnten mit der Aufgabe, Tarife zu ermitteln, die einen „angemessenen“ Ertrag auf die „bona fide-Kosten“ einer Bahn liefern sollten. van Oss zitiert nun Stellen aus der Rede eines Commissioners, der es ablehnte, einem solchen Phantom nachzujagen; sein Standpunkt war einfacher. „Ich will von der Untersuchung nichts wissen, was eine Bahn kostet. Ich kümmere mich darum nicht. Sie mag ökonomisch oder nicht-ökonomisch gebaut worden sein. Ich lehne es ab, mich zu informieren, wie viel Bonds eine Bahn ausgegeben hat. Sie sollen so viel Bonds ausgeben, wie sie verkaufen können. Die Käufer werden davon profitieren, wenn es eine gute Investition ist, oder sie werden ihr Geld verlieren, wenn es eine schlechte ist. Das Gleiche gilt vom Aktienkapital. Sie mögen nach Belieben Aktien ausgeben. Sie mögen diese nach Belieben verwässern, so lange sie Käufer finden. Ich gehe noch weiter und behaupte, daß die Kosten, zu denen die Bahn die Güter transportiert, überhaupt mit der Frage nichts zu tun haben, was ein angemessener Tarif ist. Ich wende mich mit aller Macht gegen die Theorie, daß das Volk verpflichtet sein soll, für die Bondszinsen oder Dividenden einer Bahn durch die Gütertarife aufzukommen. Die Frage der angemessenen Tarife ist nicht von diesem Standpunkt aus zu beurteilen, sondern vom Standpunkt des Mannes, der die Fracht bezahlt. Und darauf kommt es an, ob dessen Geschäft die Fracht trägt.“ Die im Schlußsatz ausgedrückte Ansicht, daß bei Bemessung der Tarife einseitig, ja ausschließlich der Verfrachter zu berücksichtigen sei, ist natürlich ebenso ungerecht wie unhaltbar. Tatsächlich stimmen aber mit dieser Auffassung die seit einigen Jahren herrschenden Tendenzen in bedenklicher Weise überein. Die Forderung, eine „physische Schätzung“ der Bahnen vorzunehmen, hat ihren eigentlichen Grund in der Annahme, daß sich im Verhältnis zu den ausgegebenen Effekten ein geringerer tatsächlicher Wert ergeben oder doch herauskalkulieren lassen würde, um auf Grund des so ermittelten Wertes eine Ermäßigung der Gütertarife durchzusetzen oder doch ihre Erhöhung zu verhindern. (Und wenn auch die I. C. C. nicht wie die Railroad Commissioners der Einzelstaaten, von denen die Rede war, die Tarife auf jede mögliche Weise herabzusetzen ver-

suchen, so haben sie doch, seitdem sie die Kontrolle über die Tarife erlangt haben, Erhöhungen fast stets abgelehnt und mitunter auch Ermäßigungen angeordnet, so daß allerdings die Gefahr besteht, daß durch eine Fortsetzung dieser Methode der Kredit der Bahnen untergraben, der für sie notwendige Kapitalszufluß verhindert wird.) Ohnehin haben die Bahnen auf dem Kapitalmarkt mit der Konkurrenz der wenigstens bisher rentableren Industrie zu rechnen, und der Zinsfuß für die Bonds der Bahnen hat sich seit den letzten zehn Jahren noch erheblich mehr erhöht, als der allgemeinen Geldteuerung entsprechen würde. Die Bahnen versuchten den mangelnden Kapitalzufluß soweit als möglich durch eine Verbesserung der Technik ihres Betriebes auszugleichen. Nach dieser Richtung scheinen indessen die Grenzen der Leistungsfähigkeit bereits erreicht, so daß alle Maßnahmen, die durch Belastung des Bahnkapitals den Bau neuer Bahnen und namentlich die notwendige Ausgestaltung des Bahnnetzes, der Bahnhöfe etc. erschweren und verhindern und dadurch ihren Betrieb verteuern, auch die kommerzielle Entwicklung des Landes stören und im Falle eines trotzdem zum Durchbruch kommenden zeitweisen Verkehrsaufschwunges im Gefolge guter Ernten oder stärker auftretenden Bedarfes die Abwicklung des Verkehrs beeinträchtigen. Wenn die Bahnen dann ihren Aufgaben nicht entsprechend gerecht werden können, dann wird vielleicht der Boden für eine Übernahme der Bahnen durch den Bund geebnet sein. Da den U.S.A. zum Teil allerdings auf Kosten anderer Kreditwerber für den Ausbau der Bahnen sozusagen unbegrenzte Kredite zur Verfügung stünden¹⁾, so würden alle Geldkalamitäten, durch die die Bahnen jetzt so vielfach bedrängt sind, nach ihrer Verstaatlichung gewiß fortfallen. Auch könnte der Bund die notwendigen Kapitalien ungleich billiger beschaffen, als die einzelnen Gesellschaften im Durchschnitt dies jetzt vermögen. Aber immerhin würde der Zinsfuß im Vergleich zu dem, den die Bundesregierung gegenwärtig auch für jene Bonds, die nicht als Grundlage der Banknoten-Emission dienen, zu zahlen hat, kräftig in die Höhe schnellen; und das Argument der Verstaatlichungsfreunde, daß die U.S.A. den Geldbedarf der Bahnen etwa zu 3 % zu decken in der Lage wären, ist durchaus falsch. Auch würde angesichts des Gesetzes, das für alle Arbeiten für die Regierung die achtstündige Arbeitszeit vorschreibt, eine erhebliche Verteuierung des Bahnbetriebes unvermeidlich sein, so daß die Hoffnungen der Verstaatlichungsanhänger sich auch nach dieser Richtung wahrscheinlich nicht erfüllen würden. Im übrigen hat in der öffentlichen Meinung der Gedanke einer Übernahme der Bahnen durch den Bund wohl noch

¹⁾ Nachtrag: Freilich nicht unter einem demokratischen Regime!

kaum stärker Wurzel gefaßt. Immerhin fehlt es nicht an Vorkämpfern für diese Idee, für die ein Buch von Wagenen¹⁾ zwar mit manchen richtigen und gewichtigen Argumenten eingetreten ist, deren Wert indessen durch seine von politischer Leidenschaft diktierte, durchaus einseitige Bekämpfung der Bahnen stark beeinträchtigt wird. Die Schwierigkeiten jeglichen staatlichen Betriebes treten in einem demokratischen Staatswesen ganz besonders hervor. (In Frankreich z. B. hat sich das System der Staatsbahnen absolut nicht bewährt.) Diesen Gesichtspunkt übersieht oder ignoriert Wagenen aber vollständig.

Empfehl sich die Ver- Früher, als die Verstaatlichung der Bahnen staatlichung des Telephons? wird möglicherweise die des Telephonwesens erfolgen. Dieses ist von Natur aus noch in höherem Maße monopolartig, da Konkurrenzunternehmungen in denselben Städten, aber auch im interurbanen Verkehr — im Gegensatz zu der großen Anzahl von Bahnverbindungen zwischen einzelnen Städten — auf die Dauer nicht bestehen können. Bei der monopolfeindlichen Stimmung wird also die Verstaatlichungsidee vielleicht mit dem Telephon ihren ersten Erfolg zu verzeichnen haben. Inzwischen hat aber die American Telephone & Telegraph Co. die Genugtuung, daß sie das Telephonwesen in Amerika zu musterhafter Vollendung ausgestaltet hat²⁾. Dieses riesenhafte Unternehmen, das in den dreizehn Jahren bis einschließlich 1912 für Betriebsanlagen 592 Mill. Doll., also mehr als 2,4 Milliarden Mark investiert hat, beschäftigte sich im Geschäftsbericht für 1911 eingehend mit der Frage des Government Ownership, maß ihr indessen nur akademische Bedeutung zu³⁾. Es ist aber bemerkenswert, daß die Gesellschaft — wohl im Hinblick auf ihren monopolistischen Charakter — erklärte, daß sie mit einem angemessenen Durchschnittsertrag auf ihr ausständiges Kapital zufrieden sei, der ungefähr 8% sein solle und daß sie Erwartungen eines größeren Ertrages nicht ermutige. Man wird vielleicht den Anspruch auf eine solche Verzinsung für zu hoch finden, obgleich

¹⁾ A. v. Wagenen, Government Ownership of Railways. Considered as the next great step in American progress. 1910.

²⁾ Im Geschäftsbericht für 1912 wird für das Jahr 1911 die Zahl der Telephon-Gespräche in den Ver. Staaten mit 14400 Millionen, in Europa mit 6000 Millionen, die Zahl der Telegramme in den Ver. Staaten mit 108 Millionen, in Europa mit 370 Millionen angegeben.

³⁾ Nachtrag. Zu Beginn 1913 wies der Generalanwalt Wickersham die Interstate Commerce Commission an, den gesamten Telegraph- und Telephon-Verkehr vom Standpunkte des Publikums einer gründlichen Prüfung zu unterziehen. — Irgend eine Absicht, die auf eine Übernahme des Telephons durch die Bundesregierung schließen ließe, ist aber bisher von keiner Regierungsstelle geäußert worden.

auch die Vorzugsaktien von Industriegesellschaften zumeist mit einer 7%igen cumulativen Dividende ausgestattet sind; jedenfalls ist aber das Zugeständnis im Prinzip bedeutungsvoll. Ähnlich wie bei den Bahnen kommt nämlich auch hier die Überzeugung zum Ausdruck, daß das Kapital von Unternehmungen monopolistischen Charakters Anrecht nur auf ein bestimmtes, nicht übermäßiges Erträgnis hat.

Bericht über die Eisenbahnfinanzen. Die Kontrolle über die Eisenbahntarife, die der I. C. C. durch das Gesetz von 1910 übertragen wurde, suchte man durch eine ebenfalls ihr zu übertragende Kontrolle über die Eisenbahnfinanzen zu ergänzen. Durch das gleiche Gesetz wurde der Präsident ermächtigt, eine Kommission zur Prüfung der Fragen, die sich auf die Ausgabe von Aktien und Bonds durch die zwischenstaatlichen Bahnen beziehen, zu bestellen. Diese Kommission, deren Präsident A. T. Hadley von der Yale Universität war, erstattete im Dezember 1911 ihren Bericht, der sich in mancher Hinsicht durch das Maßvolle seiner Vorschläge auszeichnete. Gleichwohl sprach sich dieser Bericht für die „physical valuation“ der Bahnen durch die I. C. C. aus. Es ist dies charakteristisch für das stetige Vordringen von Tendenzen, die vielleicht an und für sich nur eine Kontrolle der Bahnen bezwecken, aber nur zu leicht auch zu ihrer Schädigung führen können. Noch das Gesetz von 1910, in das eine Bestimmung über die Valuation der Bahnen aufgenommen worden war, kam, obwohl es eine so starke Machterweiterung der I. C. C. mit sich brachte, schließlich ohne diese Verfügung zustande. Die Hadley-Kommission trat indessen — hauptsächlich unter dem Einfluß der Stimmungsmache für diese Forderung — für die Valuation ein, mit der Begründung, daß die Schätzung vielfach als der wichtigste Faktor bei Bestimmung des „wahren Wertes“ einer Bahn gelte. Indessen fügte der Bericht der Kommission, den Wert ihrer Empfehlung der Valuation dadurch gleichzeitig in Frage stellend, hinzu, daß der Nominalwert der ausständigen Effekten auf die Bemessung der Tarife nur eine indirekte Wirkung ausübe, und daß er bei deren Regelung nur einen geringen, wenn überhaupt irgend einen Einfluß ausüben solle. Im übrigen sprach sich der Bericht dagegen aus, daß die Bahnen in Bezug auf die Gesetzgebung über die Effekten dem Einfluß der Einzelstaaten entzogen und der Bundesgesetzgebung unterworfen werden. Die Verhältnisse in den verschiedenen Staaten seien derart verschieden, daß einheitliche Normen mit Nachteilen verbunden wären. Wenn ein Staat strenge Gesetze wünsche, so solle er sie einführen. Wenn er durch die Erlaubnis der Ausgabe von Aktien unter Pari die Investition von Kapital zu befördern können glaube, so solle er solche Emissionen gestatten. Allerdings müßte dann dafür gesorgt werden,

daß die Öffentlichkeit wisse, daß es sich in der Bilanz um nominelle Additionen zum Kapitalkonto handle. Solange aber die zwischenstaatlichen Bahnen betreffs ihrer Effekten den Gesetzen der Einzelstaaten unterworfen seien, würden weitere Beschränkungen seitens der Bundesgesetzgebung eine bereits komplizierte Situation noch mehr verwirren. Das Hauptgewicht legte der Hadley-Bericht indessen auf eine möglichst weitgehende Öffentlichkeit der Berichterstattung. Die Regierung habe darauf zu sehen, daß korrekte Informationen zur Verfügung stehen; sie könne aber vor den Folgen unkluger Kapitalanlagen ebenso wenig schützen, wie vor den Folgen des Genusses schlechter Speisen. (Diese — die Ablehnung überflüssiger Bevormundung in sich schließende — Anschauung erinnert an die von Oss zitierte Äußerung des Railroad Commissioner, daß jeder Käufer von Effekten sich nur selbst zur Verantwortung zu ziehen habe.) — Wenn für genügende Öffentlichkeit als Basis einer sachgemäßen Kritik gesorgt ist, so hat das Gesetz das weitaus wichtigste getan, und es kann keine gesetzlichen Maßnahmen geben, die bewirken könnten, daß ein Käufer von Effekten sich in der Hauptsache auf etwas anderes verlassen dürfte, als auf sein eigenes oder ein anderes ihn sachverständig dünkendes Urteil. Damit soll aber nicht gesagt sein, daß eine strenge Kontrolle speziell über Gründungen, über die angemessene Bewertung der Einlagen durch unabhängige Revisoren mit Haftbarkeit der Gründer nicht manche Auswüchse beschränken oder beseitigen könnte. Maßnahmen gegen Überkapitalisierung durch ein Verbot der Ausgabe von Aktien und vielleicht sogar von Bonds unter dem Parikurs würden aber den Bau von Bahnen in den weniger entwickelten Teilen des Landes, ganz besonders aber die Finanzierung der Industrie in hohem Maße erschweren. Für den Bund, die Stadt New York und andere Städte ist der Usus, Bonds nicht unter dem Parikurs zu verkaufen, möglich, wenn auch kaum immer von Vorteil. Auf die Bahnen und Industrie läßt sich aber diese Methode ohne schwere Nachteile nicht übertragen. — Der Hadley-Bericht wandte sich ferner gegen die willkürliche Beschränkung der Profite auf einen bestimmten Prozentsatz, verurteilte die Aktiendividenden, meinte aber, daß die Schaffung von geeigneten Reservefonds als Mittel für Verbesserungen, die keine Gewinne mit sich bringen, zulässig sein müßte, ohne daß man sie als Vorwand für zukünftige Emissionen von Gratis-Aktien mit Mißtrauen beobachten sollte. Der Bericht empfahl weiter, daß die Verwaltungen der Bahnen — abgesehen von den Pflichten der Publizität — hinsichtlich der Ausgabe neuer Effekten zum Parikurs oder darüber keiner Beschränkung unterworfen werden sollten, selbst wenn der Begebungspreis unter dem Marktpreis der alten Aktien sei. Die

Erfahrung von Massachusetts habe gezeigt, daß der Versuch, die Ausgabe von jungen Aktien unter dem Marktpreis der alten zu verhindern, Kapitalsinvestitionen erschwert habe.

Kontrolle der Effekten-Emissionen vom Konsumenten-Standpunkt. Und doch ist ein solches Gesetz die logische Konsequenz, zu der jeder Versuch führen muß: zwischen dem inneren Wert, dem tatsächlich investierten Kapital einer Bahn, wie es durch die Physical Valuation ermittelt werden soll, und den Eisenbahntarifen, oder auch zwischen dem inneren Wert einer Industriegesellschaft und den Preisen ihrer Waren einen Kausalzusammenhang herzustellen. Zweifellos besteht ein gewisser Zusammenhang zwischen dem in einer Industrie investierten Sachvermögen und ihren Verkaufspreisen. Aber dieser Zusammenhang ist nur ein Faktor der Preisbildung neben vielen anderen Faktoren, die je nach den Umständen mit größerer oder geringerer Kraft wirken. Sieht man aber in diesem Zusammenhang einen maßgebenden Faktor der Preisbildung, dann ist allerdings das Streben gerechtfertigt, Effektenemissionen (nicht vom Standpunkt des investierenden Kapitals), sondern vom Standpunkt des Konsumenten aus zu kontrollieren, um eine Verwässerung des in einer Industrie oder in einer Bahn investierten Vermögens zu verhindern; und zwar eine Verwässerung nicht nur im Wege der Überkapitalisierung, also der Ausgabe von Effekten unter ihrem Nennwert, sondern auch durch Ausgabe von Aktien zu einem Kurs, der im Verhältnis zur Höhe der bezahlten Dividenden zu niedrig ist. Im Hintergrund der Bestrebungen, die auf eine derartige Kontrolle der Kapital-Emissionen hinielen, ist denn auch, wenn auch nicht offenbar eingestanden, die Absicht, die Höhe des Gewinnes zu kontrollieren, und falls dieser zu hoch, auf dessen Verringerung hinzuwirken. Dabei wird man der Überkapitalisierung verhältnismäßig unschwer zu Leibe gehen können. In der Regel wird die Kritik genügen, um zu verhindern, daß nicht voll eingezahlte Aktien zu einem höheren als ihrem wirklichen Wert ins Publikum gebracht werden, vorausgesetzt eben, daß durch Vorsorge für absolute Öffentlichkeit im Aktienwesen, namentlich auch in bezug auf den Gründungshergang, eine sorgfältige Kritik ermöglicht wird. Dies gilt wenigstens in normalen Zeiten. Wenn aber in Perioden spekulativen Übereifers oder vollständigen Haussetaumels die Sprache der Kritik ungehört bleibt, und wenn solche Aktien über ihrem inneren Wert ins Publikum gebracht werden, dann ist auch ein gesetzliches Verbot der Ausgabe von nicht bis zu ihrem vollen Nominalbetrag durch sachliche Werte gedeckten Aktien nutzlos. Denn auch voll eingezahlte Aktien können über ihrem Wert an den

Mann gebracht werden, und das Agio läßt sich durch keine Art von Börsenpolizei verbieten.

Die Emissionskontrolle vom Standpunkt des Konsums aus ist aber von sehr fragwürdigem Wert, in der Regel wohl überhaupt wertlos. Der von einer solchen Emissionskontrolle angestrebte Zweck, die möglichste Übereinstimmung der Bewertung der Effekten mit ihrem sogenannten inneren Wert und namentlich die Anpassung auch des Gewinnes an diesen, sollte allerdings das Ziel jeder gesunden Wirtschaftsgesetzgebung sein. Zur Erreichung dieses Zieles kann eine möglichst umfassende Publizität viel beitragen, indem dadurch das Kapital auf die mit einem mehr als durchschnittlichen Gewinn arbeitenden Industrien aufmerksam gemacht, und auf diese Weise der Ausgleich herbeigeführt wird, indem ferner solchen Industrien alle Begünstigungen entzogen werden. Die Bewertung von Effekten richtet sich in der Hauptsache nach der Erwerbskraft eines Unternehmens und namentlich auch nach der Stabilität derselben, nach seiner Widerstandskraft gegen von vorhandener oder eventuell möglicher Konkurrenz ausgehende Einflüsse oder sonstige Faktoren, die diese Stabilität zu beeinträchtigen vermögen. Die Bewertung entspricht der Kapitalisierung des Ertrages unter Berücksichtigung dieser Umstände; und zwar des Ertrages, nicht nur wie er dem inneren Wert entspricht, sondern es wird auch die ertragsteigernde Wirkung von Kartellen, Zöllen, Patenten und all dessen kapitalisiert, was man unter Goodwill versteht, nämlich die Beliebtheit eines Artikels, die Popularität bei der Kundschaft durch Reklame etc. Schließlich wird auch die Meinung kapitalisiert, obwohl diese eine ertragsteigernde Kraft nicht besitzt, und dieses Kapital daher oft keine festere Basis und keinen längeren Bestand hat als die Meinung selbst, die ja in bezug auf Börsenwerte oft genug wechselt. Das Agio, das häufig durch Käufe der Wissenden ¹⁾ (im Gegensatz zu der oft wenig begründeten Meinung der Outsider-Spekulanten) herbeigeführt wird, läßt sich nicht verbieten. Es steigt zu Höhen, daß für den in ihm ausgedrückten Kurswert zu einem großen Teil nichts als Wasser vorhanden ist, und um die Höhe der das Agio verursachenden und steigernden Gewinne zu verdecken, werden die jungen Aktien zu im Vergleich zum Aufgeld oft lächerlich niedrigen Kursen emittiert. Mit anderen Worten, es wird, um die große Rentabilität solcher „Wasserpapiere“ zu verbergen, in sie neues Wasser hineingepumpt. Denn

¹⁾ Als die Aktien der Berlin-Hagener Akkumulatorenfabrik 1912 durch die starke Hausse die Aufmerksamkeit auch der weniger gut informierten Speculation auf sich gelenkt hatten, wurde in Zirkularen darauf hingewiesen, daß „unsere ersten Finanzkreise“ schon lange alles auf den Markt kommende Material aufnehmen. Vgl. auch S. 215.

jedes Bezugsrecht, wie jedes Geschenk überhaupt, hat die Eigentümlichkeit, daß die Empfänger es nur allzu rasch zu vergessen geneigt sind; daher kommt es, daß bei Vergleichen der Kurse die abgegangenen Bezugsrechte sehr häufig nicht berücksichtigt werden. Im Hinblick auf Bezugsrechte sind viele deutsche Aktiengesellschaften überaus freigebig, und manche von ihnen sind in der Verwässerung ihres Kapitals auf diesem Weg ganz hervorragende Meister¹⁾. Diese Praxis hat sich in das angeblich so solide deutsche Finanzleben dermaßen eingelebt, daß selbst an den abnormsten Bezugsrechten kein Anstoß genommen wird, während z. B. in Canada, einem neuen Land, wo dem Kapital eigentlich von Rechtswegen größere Bewegungsfreiheit zustehen sollte, die Begebung von jungen Aktien seitens der Canada-Pacific-Bahn in 1912 bei 10 % Dividende zu 175 %, was ja eigentlich durchaus nicht billig ist, lebhafte Opposition wegen angeblicher Kapitalverwässerung hervorgerufen hat. Vollends in den Ver. Staaten waren die Bahnen in den letzten Jahren nur ausnahmsweise in der Lage, Bezugsrechte und auch dann nur geringwertige zu gewähren, und auch bei den Industriegesellschaften sind Bezugsrechte selten, was übrigens bei der Ausgabe von vielfach nicht zum vollen Nennbetrag eingezahlten Aktien nicht Wunder nehmen kann. — Während die Canada Pacific wegen Ausgabe von jungen Aktien zu 175 % von mancher Seite der Kapitalverwässerung beschuldigt wurde, fielen die Aktien der Union Pacific-Bahn, die nicht minder gut fundiert ist, im März 1913 bis 146. Und dabei bezahlt die Union Pacific schon seit 1906 10 % Dividende, die Canada Pacific erst seit 1909. Auch sind im Union Pacific-Kapital durch Umwandlung von convertiblen Bonds mit 175 % eingezahlte Aktien enthalten. Diese Verschiedenheit der Bewertung ist zu einem nicht geringen Teil auf die in den

¹⁾ Näheres über die enormen Bezugsrechte verschiedener monopolistischer Gesellschaften auf Seite 211. — Bei einer Debatte über das Kohlensyndikat im preußischen Abgeordnetenhaus am 27. Februar 1913 meinte ein sozialdemokratischer Abgeordneter, die Kohlengesellschaften könnten schon bei den heutigen Kohlenpreisen viel höhere Löhne zahlen. (Abg. Dr. Röchling: Welches Kapital ist aber hineingesteckt?) „Das weiß ich doch nicht. Ich bin kein Kapitalist“ (Große Heiterkeit). Diese Antwort zeigt die Naivität, mit der dieser Parlamentarier der überaus wichtigen Frage, wie weit emittierte Effekten durch tatsächlich investierte Kapitalien gedeckt sind, gegenübersteht. Eine Partei, die das Kapital und den Ertrag des Kapitals wirklich zu kontrollieren versuchen wollte, hätte auf dem deutschen Kapitalmarkt ein noch wenig bebautes Feld zwar schwieriger, aber sehr dankenswerter Tätigkeit. Man würde wahrscheinlich zu einem erstaunlichen Resultat kommen, wie in manchen Industriezweigen überaus große Gewinne durch im Wege von Bezugsrechten geschaffenes kursmäßiges — fictives — Kapital verborgen werden. Einige Angaben finden sich, wie erwähnt, auf S. 211 bis 215.

Ver. Staaten seit Jahren herrschenden bahnenfeindlichen Tendenzen zurückzuführen.

Sind die Trusts überkapitalisiert? Mehr noch als gegen die Bahnen richtet sich der Vorwurf der Überkapitalisierung gegen die großen Industriegesellschaften, die industriellen Trusts. Allgemeine Behauptungen sind indessen, wie auf fast allen Gebieten des amerikanischen Wirtschaftslebens, so auch in dieser Beziehung nicht zutreffend. Dazu sind die Verhältnisse zu verschieden. Die Standard Oil Co.¹⁾ z. B. war dermaßen unterkapitalisiert, daß nach ihrer Auflösung die Untergesellschaften die bereits von ihr projektiert gewesene Kapitals-erhöhung in ausgiebigster Weise vorzunehmen in der Lage waren. Und beim Tabaktrust war das Stamm-A.-K. ebenfalls sehr niedrig bemessen worden, um die Kontrolle einigen wenigen Leuten zu erleichtern. Bei Swift & Co. und bei den anderen Großschlächtereien, bei der Am. Telephone & Telegraph, bei der International Harvester und auch bei anderen Gesellschaften kann von Überkapitalisierung ebenfalls nicht gesprochen werden. Indessen steht es trotz dieser und anderer Fälle fest, daß die Finanzierung der Mehrzahl der großen Industriegesellschaften in ähnlicher Weise erfolgte wie die der Bahnen in der ersten Zeit, und daß speziell die Gründer-Aera an der Jahrhundertwende, als die meisten Trusts entstanden, der Höhepunkt des Stock Watering war. Bei industriellen Gründungen spielt das Streben nach spekulativen Profiten häufig mit. Ganz besonders ist dies der Fall bei der Verschmelzung einer ganzen Reihe von selbständigen Unternehmungen zu Trusts, da diese nicht nur ihren Besitz sehr teuer in Anrechnung bringen, sondern auch für den Verzicht auf ihre Selbständigkeit besondere Vergütung verlangen. Um diesen Ansprüchen zu genügen, bürgerte sich die Finanzierungsmethode im Wege der Ausgabe von Vorzugs- und von gewöhnlichen Aktien ein. Die zumeist bis zur Höhe des wirklich investierten Kapi-

¹⁾ Angesichts der hohen Dividenden der Stammaktien der Tobacco Co., der großen Aktiendividenden, die Sears Roebuck & Co., die International Harvester Co. abgesehen von den regulären Dividenden für die Stammaktien verteilt haben, angesichts ferner der stabilen Dividenden für den Common Stock vieler Bahnen (hiez u auch zu vergleichen die Tabellen auf S. 264 u. 278) ist es unrichtig, wenn (von Dr. Julius Gutmann: „Über den amerikanischen Stahltrust“ S. 108 u. 109) behauptet wird: „Der Common Share ist gewöhnlich das eigentliche „Spekulationspapier“. Er repräsentiert keinen effektiven Wert.“ Viele Beispiele beweisen das Gegenteil. Ebenso irrtümlich ist die weitere Behauptung: „Der Charakter als sicheres Anlagepapier ist gerade das den Bond von preferred shares unterscheidende Kriterium.“ Es gibt viele Gesellschaften, deren Bonds notleidend geworden sind, während andere seit ihrem Bestand nicht nur für die Vorzugs- sondern auch für die gewöhnlichen Aktien Dividenden bezahlt haben. Ein allgemeines Urteil ist also nicht zulässig.

tals ausgegebenen Vorzugsaktien wurden mit dem Recht auf gewöhnlich 7% Dividende (in der Regel mit Nachzahlungspflicht) ausgestattet, während für die gewöhnlichen Aktien das darüber hinaus verbleibende Erträgnis, das heißt in vielen Fällen lange Jahre hindurch nur die Hoffnung auf ein Erträgnis verblieb. Die gewöhnlichen Aktien repräsentierten bei den Trustgründungen am Schlusse des vorigen und zu Beginn des laufenden Jahrhunderts vielfach nur Gewinnanteilscheine, und ein Teil dieser Aktien diente oft nur als Zugabe für die Übernehmer der immerhin auch mit Risiko verbundenen 7% Vorzugsaktien, da deren 7%ige Verzinsung allein als ausreichende Verzinsung bei industriellen Unternehmungen nicht galt, während ein anderer Teil des Common Stock als Gründerprovision Verwendung fand. Diese Methode hat sich trotz ihrer Mängel im Großen und Ganzen bewährt, und es wäre falsch, sie schlechthin als unreell oder schädlich anzusehen. Wäre dies der Fall, so hätte sie nicht beibehalten werden können. Die Gründung der Industriegesellschaften geschieht aber auch jetzt noch mitunter in der gleichen Weise. Nur sind die Vorzugsaktien in den letzten Jahren vielfach mit einem weiteren Privileg ausgestattet worden, indem ihre allmähliche Amortisierung mit einem erheblichen Aufgeld vorgesehen wurde.

Kapitalisierung und Warenpreise. Aus der weiter unten folgenden Tabelle ¹⁾ geht hervor, daß die Vorzugsaktien fast durchwegs der festgesetzten Verzinsung teilhaft wurden, und daß auch in bezug auf die Stammaktien — ausgenommen die überaus spekulativen Kupferwerte — soweit als möglich auf die Stabilität des Erträgnisses hingezielt wird, daß indessen viele Gesellschaften die Dividendenzahlung bisher aufzunehmen noch nicht in der Lage waren. Daraus ergeben sich die Antworten auf die Anklagen gegen die geschilderten Finanzierungsmethoden, nämlich die angebliche Übervorteilung einerseits des investierenden Kapitals, andererseits des konsumierenden Publikums. Vom Standpunkt des ersteren ist das wichtigste Postulat die Stabilität der Dividenden, und das Streben, diese möglichst auf gleicher Höhe zu erhalten, ist um so höher zu veranschlagen, als die amerikanische Industrie unter ganz besonders jähen Konjunkturschwankungen zu leiden hat. Man wird vielleicht geneigt sein, für die trotz so einschneidender Konjunkturschwankungen aufrechterhaltene Stabilität der Dividenden eine ungebührliche Belastung des Publikums

¹⁾ Kapital und Dividenden von Trusts.

Die folgende Tabelle enthält eine Zusammenstellung der Kapitalisierung und der Dividenden einer Anzahl von Trusts, über die sich zumeist im ersten Teil dieses Buches

verantwortlich zu machen, eine Belastung durch zu hohe Warenpreise infolge Überkapitalisierung. Der Zusammenhang zwischen Kapitalisierung und Preisen ist aber nur ein loser, und nur falls monopolartige Verhältnisse herrschen, kann ein Unternehmen auch für ein

(S. 10 bis 100) nähere Mitteilungen finden. Die Zahlen dieser Tabelle sind den Geschäftsberichten entnommen. Die der Tabelle folgenden Mitteilungen beziehen sich auf die Kapitalveränderungen, Ausgabe von jungen Aktien und Dividendenänderungen.

		Dollars	Dividenden											
			1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912
U. S. Steel Corp.	Common Stock	508 302 500	4	4	2½	—	—	2	2	2	4	5	5	5
31. 12. 1912	7% Pref. „	360 281 100	7% seit Gründung (1. 4. 1901)											
	Bonds	643 129 931	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Americ. Telephone & Telegraph Co.	Capital Stock	334 805 700 ¹⁾	7½	7½	7½	7½	7½	7¾	8	8	8	8	8	8
31. 12. 1912	Bonds	105 002 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Amer. Smelting & Ref.	Common Stock	50 000 000	—	—	—	2½	5	6½	7	7	4	4	4	4
31. 12. 1912	7% Pref. „	50 000 000	7% seit Gründung (1899)											
Americ. Sugar Ref.	Common Stock	45 000 000	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
31. 12. 1912	7% Pref. „	45 000 000	7% seit Gründung (1891)											
Intern. Harvester	Common Stock	80 000 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	5	5
31. 12. 1912	7% Pref. „	60 000 000	—	—	—	—	—	7	7	7	7	7	7	7
	Vor Neuorganis.		—	—	3	4	4	4	—	—	—	—	—	—
Americ. Woolen	Common Stock	20 000 000	bisher dividendenlos											
31. 12. 1912	7% Pref. „	40 000 000	7% seit Gründung (1899)											
General Electric	Capital Stock	101 202 000	seit Oktober 1900 2% pro Quartal ²⁾											
31. 12. 1912	Bonds	12 293 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Sears Roebuck & Co.	Common Stock	40 000 000	—	—	—	—	—	—	—	—	4½	7	7	7
31. 12. 1912	7% Pref. „	8 000 000	7% seit Bestand (1906)											
American Can Co.	Common Stock	41 233 300	bisher dividendenlos											
31. 12. 1912	7% Pref. „	41 233 300	von September 1903 bis Oktober 1912 5% pro Jahr ³⁾											
Internat. Mercantile Marine Co.	Common Stock	49 931 735	seit Begründung (1902) dividendenlos											
31. 12. 1911	6% Pref. „	51 730 970	Einzige Dividende im Dezember 1902											
	Bonds	71 137 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Anaconda Copper Co.	Capital Stock	108 312 500	10	4	4	4	11½	23	21	8	8	8	8	10
31. 12. 1912														
Standard Oil Co. of N.J.	Capital Stock	98 338 300 ⁴⁾	48	45	44	36	40	40	40	40	40	37	20	—
Am. Tobacco Co.	Common Stock	40 242 400	—	—	—	—	20	22½	25	32½	35	40	20	—
31. 12. 1911	6% Pref. „	78 689 100	6% seit Bestand (1904)											
	Bonds	104 236 750	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

¹⁾ Das gesamte, im Besitz des Publikums ausständige Kapital (Aktien, Bonds, Notes) der das Bell-Telephone-System bildenden Gesellschaften betrug Ende 1912 725,9 Mill. Doll.

²⁾ Ausserdem 1901 1% extra; vgl. auch S. 280.

³⁾ Im Januar 1913 wurde zum ersten Male 1¾% pro Quartal, also die volle Dividende bezahlt, ausserdem ¼% a Conto der rückständigen Dividenden; am 1. April 1913 wieder 1¾% und 24% a Conto der rückständigen Dividenden von 32,95%.

⁴⁾ Ausständiges Kapital laut Auflösungsplan. — Dividenden der Standard Oil Co. nach dem Berichte des Bureau of Corporations von 1882 bis 1900: 5¼, 6, 6, 10½, 10, 10, 11½, 12, 12, 12, 12, 12, 17, 31, 33 30, 33, 48%.

verwässertes Kapital ungebührliche Gewinne erzielen. In diesem Fall können Maßnahmen gegen Überkapitalisierung nur wenig helfen.

		Dollars	Dividenden										
			1901/02	1902/03	1903/04	1904/05	1905/06	1906/07	1907/08	1908/09	1909/10	1910/11	1911/12
National Biscuit	Common Stock	29 236 000	v.Okt.1899	b.Jan.1907	4%	5	6	6	6	6	6	6	7 1/2
31. 1. 1913	7% Pref. "	24 804 500	seit Gründung (1898) 7%										
U. S. Rubber Co.	8% I. Pref. Stock	40 000 000	—	—	—	8	8	8	8	8	8	8	8
31. 3. 1912	6% II. " "	10 000 000	—	—	—	6	6	6	6	6	6	6	6
	Common Stock	25 000 000	seit Oktober 1911 1% pro Quartal										
	Bonds	18 000 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Republic Iron & Steel	Common Stock	27 191 000	bisher dividendenlos										
30. 6. 1912	7% Pref. "	25 000 000	—	7	1 3/4	—	7	5 1/4	1 3/4	7	7	3 1/2	—
	Divid.-Nachzahl.		—	—	—	—	5 3/8	8	—	1/4	6 3/4	—	—
	Bonds	17 932 287	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
American Locomotive	Common Stock	25 000 000	—	—	—	—	1 1/4	5	5	—	—	—	—
30. 6. 1912	7% Pref. "	25 000 000	7% seit Bestand (1901)										
	Bonds	10 905 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pullman Co.	Capital Stock	120 000 000	seit 1899 8%										
31. 7. 1912													
Americ. Car & Foundry	Common Stock	30 000 000	2	3	3	—	—	2	3 1/2	2	2	2	2
30. 4. 1912	7% Pref. "	30 000 000	7% seit Bestand (1899)										
Amalgamated Copper	Capital Stock	153 887 900	Fussnote 2)										
30. 4. 1912	Notes	12 500 000	—	—	—	—	5 3/4	7 3/4	4	2	2	2	2 1/2
Americ. Agricult. Chem.	Common Stock	18 330 900	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
30. 6. 1912	6% Pref. "	27 087 700	6% seit Bestand (1899)										
	Bonds	10 578 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Virginia Carolina Chem.	Common Stock	27 984 400	3	4	—	—	—	—	—	3	5	3	3
31. 5. 1912	8% Pref. "	20 000 000	8% seit Bestand (1895)										
	Bonds	19 619 978	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

¹⁾ Ausserdem für 1911/12 2% extra; für 1912/13 wieder 7%.

²⁾ 1 1/2% reguläre und 1/2% Extra-Dividende wurde von Oktober 1899 bis Oktober 1901 pro Quartal bezahlt; 1 1/2% im Oktober 1901 und 1% im Januar 1902 pro Quartal, 1/2% von Mai 1902 bis Januar 1905 pro Quartal; je 1% im Januar und Mai 1905.

Erläuterungen zu obiger Tabelle.

U. S. Steel Corp. Common Stock seit Gründung unverändert, Pref. Stock seit 1903 durch Umwandlung von 150 Mill. in Bonds auf den gegenwärtigen Betrag von 360,3 Mill. reduziert. — Common Stock erhielt zunächst 1% pro Quartal. Dezember 1903 auf 1/2% reduziert, März 1904 eingestellt. Dividendenzahlung im Juli 1906 mit zwei Quartalsdividenden von je 1/2% wieder aufgenommen. Juli 1909 3/4% Dividende erklärt, Oktober 1909 auf 1% erhöht. Im Januar 1910 durch 3/4% Extra-Dividende für 1909 auf 4% ergänzt, seit April 1910 1 1/4% pro Quartal.

American Telephone & Telegraph. Die Erhöhung des A.-K. erfolgte hauptsächlich durch Umwandlung von convertiblen Bonds, von denen 1906 150 Mill. ausgegeben wurden, wobei der gleitende Conversionspreis zunächst mit 140 festgesetzt war. 1911 wurden ca. 55 Mill. Doll. junge Aktien zu pari bezogen. — Dividende seit Oktober 1906 von 7 1/2 auf 8% (pro Jahr) erhöht.

American Smelting & Refining. 1901 erfolgte Erhöhung des Stamm-A.-K. und des Vorz.-A.-K. von je 27,4 auf 50 Mill. Ferner sind 47 Mill. Doll. Vorz.-A. (A und B) und 14,49 Mill. Doll. Bonds der Smelters Securities ausständig, deren gesamtes Stamm-A.-K. der Am. Smelting & Ref. gehört. Für die Stamm-A. der A. S. & R.

Denn unter solchen Umständen kann und wird auch für ein Kapital, das nicht überkapitalisiert ist, ein übermäßiger Gewinn erzielt wer-

wurde die Dividendenzahlung 1904 mit $1\frac{1}{4}\%$ (pro Quartal) aufgenommen. Geschäftsjahr endete bis 30. 4. 1911 Ende April, seitdem Kalenderjahr.

American Sugar Refining. 1901 wurden je 7.5 Mill. Stamm-A. und Vorz.-A. zu pari ausgegeben und dadurch auf je 45 Mill. gebracht. Die Dividende der Stamm-A. ist seit 1901 auf 7% ermäßigt.

International Harvester. 1902 mit 120 Mill. Kapital inkorporiert; 1907 wurde Kapitalisierung geändert, indem die Hälfte des A.-K. von 120 Mill. in 7% ige Vorz.-A. umgewandelt, die andere Hälfte als Stamm-A.-K. belassen wurde. Im Januar 1910 wurde zur Verteilung des Surplus eine Stock-Dividende von $33\frac{1}{3}\%$ für das Stamm-A.-K. erklärt, und dieses dadurch von 60 auf 80 Mill. gebracht. — Zu Beginn 1913 gingen aus der Intern. Harvester Co. die Intern. Harvester Co. of New Jersey und die Intern. Harvester Corporation mit je 30 Mill. 7% Vorz. Akt. und 40 Mill. Stamm-Akt. hervor. Die Corporation übernahm die ausländischen Geschäfte und die erst nach Gründung der Intern. Harvester aufgenommenen neuen Betriebszweige. Die bereits früher bestandenen Betriebe blieben der I. Harvester Co. of N. J.

American Woollen. 1911 wurden 9.50 Mill. Stamm-A. durch Rückkauf annulliert, dadurch Stamm-A.-K. auf 20 Mill. reduziert. Das Vorzugs-Akt.-Kap. betrug bei der Gründung 1899 20 Mill.; 1905 wurden 5, 1907 10; 1909 5 Mill. Vorz.-A. — jedesmal zu pari — ausgegeben, und dadurch das Vorz.-A.-K. auf gegenwärtige Höhe von 40 Mill. gebracht.

General Electric. 1892 gegründet, 1906 wurden 10.85 Mill. junge Aktien zu pari verkauft. Dadurch A.-K. auf 65,17 Mill. gebracht. Weitere Erhöhung auf 77,30 Mill. erfolgte durch Umwandlung von convertiblen Bonds. Die am 31. Dezember 1912 eingetragenen Inhaber der Aktien erhielten eine 30% ige Stock-Dividende zum Teil als Entschädigung für nach 1893 nicht bezahlte Dividenden; dadurch wurde das A. K. auf 102,20 Mill. Doll. erhöht.

Sears Roebuck & Co. 1911 wurde das Stamm-A.-K. durch Stock-Dividende von $33\frac{1}{3}\%$ von 30 auf 40 Mill. gebracht. Die Vorz.-A. ursprünglich 10 Mill., wurden durch Rückkauf auf 8,00 Mill. reduziert.

Anaconda Copper Mining, 1895 inkorporiert. Im März 1910 wurde Erhöhung des A.-K. von 30 auf 150 Mill. Doll. behufs Erwerbung der Produktionsgesellschaften der Amalgamated Copper autorisiert und in Durchführung dieses Planes wurde das A.-K. auf die gegenwärtige Höhe gebracht. Seit 1. April 1910 werden diese Gesellschaften von der Anaconda Copper betrieben. 76875000 Doll. Nom. Anaconda Aktien sind im Besitze der Amalgamated Copper.

U. S. Rubber. 1905 wurde Erhöhung des Kapitals der ersten Vorzugsaktien von 25 auf 40 Mill. und Ausgabe von 10 Mill. 6% igen zweiten Vorzugsaktien autorisiert. Im Oktober 1911 wurde 1% Dividende pro Quartal für den Common Stock erklärt, damit die Dividendenzahlung für diese Aktien aufgenommen. Im Juli 1912 wurde für die Stammaktien eine 20% ige Aktiendividende bezahlt und dadurch der Common Stock von 25 auf 30 Mill. gebracht. Ferner wurde den Inhabern der zweiten Vorz.-Akt. der Umtausch in erste Vorz.-Akt. im Verhältnis von 4 zu 3 angeboten.

Republic Iron & Steel. 4.58 Mill. Vorz.-A. wurden 1909 zu pari ausgegeben, und das Vorz.-A.-K. dadurch auf gegenwärtige Höhe gebracht.

American Locomotive. Bei Gründung waren 24,1 Mill. Vorz.-A. und 25 Mill. Stamm-A. ausständig. Seither noch 0,9 Mill. Vorz.-A. ausgegeben. — Stamm-A. erhielten von August 1906 bis einschließlich August 1908 $1\frac{1}{4}\%$ pro Quartal.

den¹⁾. Das ist übrigens selbstverständlich. Denn der übermäßige Gewinn ist eine Folge des Monopols und nicht der Überkapitalisierung. Daß die Überkapitalisierung die Tendenz erzeugt, durch möglichst große Gewinne eine Verzinsung auf verwässertes resp. fiktives Kapital herauszuwirtschaften, ist evident; ebenso unbestreitbar ist aber, daß das Agio nach derselben Richtung wirkt, und daß manche Verwaltung mit Rücksicht auf ein durch die Spekulation vielleicht eben zu diesem Zweck herbeigeführtes Agio höhere Dividenden verteilt hat, als gerechtfertigt gewesen wäre. Andererseits aber heißt es, daß harte Zeiten das Wasser herausdrängen, und die Überproduktion von Effekten wird in solchen Zeiten eben dadurch, daß diese wertlos werden, in ihren Wirkungen aufgehoben. Die Etablissements selbst bleiben dabei bestehen; wenn aber die Beschaffung neuer Kapitalien notwendig ist, wird dies in der Regel nur im Wege von Sanierungen durch Zusammenlegung der zu viel ausgegebenen und daher ertraglos gebliebenen Effekten möglich sein. Man kann aber nicht sagen, daß in der amerikanischen Industrie Sanierungen, sei es in bezug auf die Anzahl, sei es in bezug auf das in Betracht kommende Kapital in wesentlich stärkerem Maß vorkamen, als in der deutschen Industrie²⁾. Auch sind harte Zeiten oder auch nur ungünstige Börsenkonjunktur nicht nur überkapitalisierten Papieren gefährlich, sondern auch dem Agio. Ungünstiges Börsenwetter stillt auch, wie die Berliner Börse Ende 1912 erfahren hat, das Verlangen nach Bezugsrechten, nach der Schaffung von fiktivem Kapital, das sich im Jahre 1911 als förmliche Gier bemerkbar gemacht hatte. Viele schon seit zwölf Jahren und länger bestehende Trusts haben für ihre gewöhnlichen Aktien die Dividendenzahlung noch nicht aufnehmen können; anderen ist dies gelungen. Abgesehen von dem Ausmaß der Verwässerung war dafür eben die Höhe der Gewinnraten maßgebend, und diese wieder ist wesentlich von den Konkurrenzverhältnissen bedingt. Jedenfalls läßt sich aber

Pullman Co. 1906 wurden 36 $\frac{0}{10}$ und 1910 20 $\frac{0}{10}$ in Form von Aktien als Dividende verteilt. Dadurch A.-K. auf 120 Mill. gebracht.

Amalgamated Copper. Bei Gründung, 1899, betrug A.-K. 75 Mill. 1901 behufs weiterer Erwerbungen auf gegenwärtige Höhe gebracht.

American Agricultural Chemical. Im März 1912 wurden 6 Mill. Vorz.-A. zu pari ausgegeben. Januar 1912 Dividenden-Zahlung für Common-Stock mit 1 $\frac{0}{10}$ pro Quartal aufgenommen.

Virginia Carolina Chemical. 1911 wurden 2 Mill. Pref. Stock zu 115 ausgegeben, dadurch dieser auf 20 Mill. erhöht.

*

¹⁾ Beweise sind die Standard Oil Co., die monopolistischen Trusts in der deutschen chemischen Industrie etc. Seite 211.

²⁾ Wie es in der demokratischen Ära aussehen wird, ist eine andere Frage.

behaupten, daß es unmöglich ist, durch die Art und Weise der Kapitalisierung eine höhere Verzinsung irgend eines Objektes zu erzielen. Insofern ein überkapitalisiertes Unternehmen zur Erhöhung seiner Gewinne die Produktion zu verbilligen trachtet, wird davon der Konsum profitieren; insofern es durch zu hohe Preise übermäßige Profite zu erzielen trachtet, wird dies Anlaß zu neuem Wettbewerb sein und dadurch einen Ausgleich herbeiführen.

Über das Erträgnis der Steel Corp. hat das Corporations-Bureau berichtet, daß der durchschnittliche Reingewinn bis einschließlich 1910 ungefähr 12 % auf das tatsächlich investierte Kapital betrug. Dieser Gewinn ist nicht gering, aber er bleibt weit zurück hinter der Gewinnrate in der Stahlindustrie vor Bildung der Steel Corp., als der aus Schottland mittellos eingewanderte Carnegie im Verlauf von verhältnismäßig kurzer Zeit sozusagen aus dem Nichts Werke schuf, die ihm — allerdings außerordentlich überzahlt — für weit über 300 Mill. Doll. abgenommen wurden¹⁾. Zudem sind die Gewinne der Steel Corp. 1911 und ganz besonders 1912 sehr bedeutend zurückgegangen, und durch seine Zugeständnisse in bezug auf die Frachtraten seiner Erzbahnen hat der Stahltrust in eine dauernde Verminderung seiner Einnahmen gewilligt. Die Gewinnrate der unabhängigen Stahlwerke dürfte noch geringer sein als jene der Steel Corp., und während der Zinsfuß in Amerika für industrielle Zwecke höher ist als in Deutschland und für Obligationen selbst der besten Industriegesellschaften 5 % und 6 % mit einem gewöhnlich sehr bedeutenden Aufgeld bei der Rückzahlung beträgt, war das Erträgnis des in der Stahlindustrie investierten Kapitals in Deutschland in den letzten Jahren ungleich höher als in Amerika. Die American Sugar Co. hat zwar über die für den Common Stock seit 1901 bezahlte 7 %ige Dividende hinaus Vermögen angesammelt, das, wie aus dem auf Seite 52 erwähnten parlamentarischen Bericht hervorgeht, dem damaligen Kurswert etwa entsprach; aber auch da kann von übermäßigen Gewinnen nicht die Rede sein, wenn man berücksichtigt, daß die Gewinne, durch die das in den Stammaktien enthalten gewesene Wasser verdrängt wurde, während eines langen Zeitraumes für das Stamm- und Vorzugs-A.-K. erzielt wurden. Auch die nicht überkapitalisierte Swift & Co. ist mit der Dividende für das durchwegs zum Parikurs eingezahlte Kapital über 7 % nicht hinausgegangen, und die International Harvester Co. hat, obwohl sie stets erfolgreich war, für die Zeit von 1903 bis inkl. 1912 für das ursprünglich voll eingezahlte A.-K. von 120 Mill., wie aus der Ta-

¹⁾ Näheres S. 18.

belle auf S. 278 ersichtlich, auch unter Berücksichtigung einer $31\frac{1}{3}\%$ igen Aktiendividende nur etwa 6 % pro Jahr bezahlt. Die American Woolen Co. hat für die Vorzugs-Aktien, deren Betrag sich durch 20 Mill. stets zum Parikurs ausgegebene jungen Aktien auf 40 Mill. Doll. erhöht hat, die Dividende zwar stets bezahlt; die Stammaktien blieben aber dividendenlos, und auch die Vorzugsaktien notierten zumeist unter pari. Von den großen Gewinnen, die die Wollindustrie durch den Zolltarif angeblich gehabt hat, hat also dieser „Wolltrust“ nach dem Urteil der Börse nichts verspürt¹⁾. Man kann sagen, daß außer dem Öl- und Tabaktrust (und zum Teil dem Anthracitkohlen-Bergbau) in den letzten Jahren in keinem wichtigen Industriezweig über den Durchschnitt wesentlich hinausgehende Gewinne erzielt wurden.

Geldtrust. Mit der Behauptung, daß die Trusts den Konsum durch überaus hohe Gewinne belasten und sich übermäßig bereichern, hängt die andere Behauptung zusammen, daß durch die Trusts das Vermögen der Nation sich in immer weniger Händen konzentriert. Würden die Trusts übermäßige Gewinne erzielen und wären sie in wenigen Händen, so wäre allerdings die natürliche Folge, daß das Nationalvermögen in den Besitz weniger Leute zusammenströmen müßte. Daß die Gewinne überhoch sind, ist indessen für die Mehrzahl der Industrien falsch. Viele Industrien, darunter namentlich die jüngeren, dürften vielmehr mit einem geringeren Durchschnittsprofit als in Deutschland arbeiten. Ob wie in der Stahlindustrie auch in anderen Industrien mit trustartigen Kombinationen im Vergleich zur Periode vor deren Bildung ein Rückgang der durchschnittlichen Profitrate stattgefunden hat, darüber liegt zuverlässiges Zahlenmaterial nicht vor. Es ist aber kaum zu bezweifeln, daß die Tendenz nach dieser Richtung geht. Daß das Trustkapital in wenigen Händen ist, wer wollte daran zweifeln, wenn immer wieder erzählt wird, daß Morgan oder Rockefeller die Hälfte der Banken, $\frac{5}{8}$ oder $\frac{3}{4}$ der Bahnen (auf $\frac{1}{8}$ mehr oder weniger kommt es nicht an) und $\frac{7}{8}$ oder $\frac{8}{8}$ oder vielleicht noch mehr der Industriegesellschaften kontrollieren. Verschiedene Kommissionen, die mit Untersuchungen betraut waren, haben derlei Statistiken veröffentlicht. Unter anderem hat die Geldtrustkommission Ende 1912 feststellen lassen, daß 18 Konzerne (sechs private Bankfirmen, nämlich Morgan & Co.; Kuhn, Loeb & Co.; Blair & Co., Speyer & Co., Kidder, Peabody & Co., Lee Higginson & Co. und zwölf Bankinstitute) durch 180 Firmenmitglieder resp. Aufsichtsräte 746 Aufsichtsratsposten in 134 Gesellschaften (darunter in 41 Banken, 31 Bahnen, 28 Produktionsgesellschaften) mit einer Gesamt-

¹⁾ Näheres S. 96.

kapitalisierung von 25 325 Mill. Doll. inne haben. Nur 98 dieser Aufsichtsratsposten entfallen aber auf die 28 industriellen Unternehmungen, und deren gesamtes Kapital wird mit 3883 Mill. angewiesen, so daß selbst daraus hervorgeht, daß die Verquickung der Haute Finance mit der Industrie keineswegs so groß ist, wie aus den riesenhaften Zahlen angenommen werden könnte. Bei der Kapitalisierung von 3883 Mill. Doll., an welchem Betrag die Steel Corp. allein einen großen Anteil hat, ist nämlich zu berücksichtigen, daß beim Common Stock amerikanischer Industriegesellschaften der wirkliche Wert in der Regel viel geringer ist als der Nominalwert. Was beweisen im übrigen die großen Zahlen der Geldtrust-Statistik? Was ohnehin bereits bekannt war, nämlich die weitgehende Betriebskonzentration, die sich in der Riesenhaftigkeit der Kapitalien äußert, und den Einfluß der Großfinanz auf Bahnen, Banken, Industrien, den zahlenmäßig richtig zu erfassen die Geldtruststatistik allerdings nicht ausreicht. Nach dieser hat die Firma I. P. Morgan & Co., die zehn Mitglieder zählt, 63 Aufsichtsratsstellen bei 38 Gesellschaften mit 10036 Mill. Doll. Kapital inne. Ob sie aber dadurch oder gemeinsam mit anderen Aufsichtsräten aus der Finanzwelt in diesen Gesellschaften tatsächlich eine Kontrolle ausübt, das ist eine offene Frage. Ist dies der Fall, so ist die Ursache darin zu suchen, daß die große Menge der nicht organisierten Aktionäre die Leitung — entweder weil sie keinen Grund zu Beschwerden hat oder aus Indolenz — einzelnen Großinteressenten und Finanzgruppen überläßt. Das ist eine Erscheinung, die gleich der Betriebskonzentration in allen Ländern zu beobachten ist. Überhaupt: mag man unter Geldtrust (übrigens nur ein neuer Ausdruck für konzentriertes Großbankkapital) Konzentration der Depositen, Konzentration des Emissionskredites oder auch intime Verbindung zwischen Banken und Industrie verstehen, so ist der Bestand eines solchen Geldtrusts in Deutschland und auch in anderen europäischen Staaten in viel höherem Maße nachweisbar, als in Amerika, wo das Bankkapital doch ungleich mehr zersplittert ist ¹⁾.

¹⁾ **Nachtrag:** Am 28. Februar 1913 wurden von den Mitgliedern der Geldtrustkommission drei Berichte über die von ihnen geführte Untersuchung unterbreitet. Der Bericht der Majorität, der von den sieben demokratischen Mitgliedern der Kommission, darunter von ihrem Vorsitzenden Pujo unterfertigt war, stammte von dem Rechtsanwalt der Kommission Untermeyer; die zwei anderen Berichte wurden von den vier republikanischen Mitgliedern der Kommission unterbreitet.

Der Majoritätsbericht stellte eine rapid wachsende Konzentration der Kontrolle über Geld und Credit in den Händen von wenigen Führern der Finanz fest und empfahl zur Verhinderung dieser Konzentration unter anderem folgende Reformen:

Wem gehören die Trusts? Wie bedauerlich aber auch im Hinblick auf die wachsende Ausdehnung des Aktienwesens die Indolenz der nicht organisierten Aktienbesitzer und wie wichtig auch die Sicherung der Interessen dieser großen Majorität gegenüber der Machtfülle der Großinteressenten ist, von ungleich größerer Bedeutung als

Verbot der Vereinigung von zwei oder mehreren Banken außer mit Einwilligung des Comptroller of the Currency als im öffentlichen Interesse liegend.

Kein Mitglied des Aufsichtsrates einer Nationalbank solle Mitglied des Aufsichtsrates einer anderen Nationalbank derselben Ortschaft sein dürfen.

Verbot des Besitzes von Aktien einer Nationalbank seitens einer anderen Bank, Trust Company oder Holding Company und Verbot des Besitzes seitens einer Nationalbank von Aktien irgend einer anderen Bank oder Trust Company.

Sicherung einer Vertretung für die Minorität im Aufsichtsrat der Nationalbanken.

Verbot der Beteiligung von Aktionären von Nationalbanken an Gesellschaften, die als Holding Companies von Aktien anderer Gesellschaften für die Nationalbanken dienen.

Verbot von Vereinbarungen, auf Grund deren zwischenstaatliche Gesellschaften eine Bank oder einen Privatbankier mit dem ausschließlichen Verkauf ihrer Effekten betrauen.

Verbot, daß zwischenstaatliche Gesellschaften ihre Kapitalien bei Privatbankiers deponieren. (Privatbankiers sind weder der Bundes- noch der staatlichen Kontrolle unterworfen. Diese Bestimmung zielt auf die oben erwähnten großen Bankfirmen).

Verbot der direkten oder indirekten Beteiligung von Nationalbanken an Emissionsgeschäften.

In einem von der Firma I. P. Morgan & Co. im Februar 1913 an die Geldtrustkommission gerichteten Schreiben, in dem diese ganze Materie einer Besprechung unterzogen wurde, wurde unter anderem darauf hingewiesen, daß von 1900 bis 1912 die Zahl der unabhängigen Banken in den Ver. Staaten von 10 378 auf 25 160, das ist um mehr als 140% gestiegen ist, während im gleichen Zeitraum die Bevölkerung um weniger als 25% zunahm. Während im Jahre 1900 die Banken von New York 23.2% des werbenden Bankkapitals (banking resources) der Ver. Staaten repräsentierten, sei ihr Anteil 1912 auf 18.9% zurückgegangen. Dadurch sei die Behauptung der Konzentration des Bankkapitals in New York widerlegt. — Im selben Schreiben wurde darauf hingewiesen, daß das werbende Kapital der größten Bank von New York nur $\frac{3}{5}$ des werbenden Kapitals der größten Bank in England, nur $\frac{1}{4}$ des werbenden Kapitals der größten Bank in Frankreich und weniger als $\frac{1}{5}$ des werbenden Kapitals der größten Bank in Deutschland betrage. In New York gebe es nur drei Banken mit werbendem Kapital von über 200 Mill. Doll. gegen 10 solche Institute in London, 5 in Berlin und 4 in Paris.

Der Machtkreis des A.E.G.-Kapitaltrusts. Die Cumulierung von Aufsichtsratsstellen bei allen Arten von Erwerbsgesellschaften hat in Deutschland einen derartigen Umfang angenommen, daß ein viel größerer Teil der Erwerbstätigkeit, soweit sie in großkapitalistischer Form betrieben wird, einem wahrscheinlich noch engeren Kreis von Interessenten als in Amerika ausgeliefert ist. Die Herrschaft des Geld-Feudalismus ist im deutschen Wirtschaftsleben von den Großbanken aus fest etabliert, und die fortgesetzte Ausdehnung ihres Machtbereiches stößt nicht einmal auf Widerstand. Eine weit über die Grenzen Deutschlands sich erstreckende Kapital-Combination bildet — um nur einen Konzern etwas näher ins Auge zu fassen — die A. E. G. Dem Aufsichtsrat dieser Gesellschaft gehörten nach einem Prospekt vom Dezember 1912

die Frage, ob die Kontrolle der Trusts in wenigen Händen konzentriert ist, ist die andere Frage, ob mit der Betriebskonzentration auch eine Besitzkonzentration parallel geht. Aus dem Vorhandensein einzelner Riesenvermögen wurden Rückschlüsse auf eine sehr ungesunde Vermögensverteilung abgeleitet und Behauptungen aufgestellt, daß der größte Teil des Nationalvermögens in verhältnis-

32 Mitglieder an, ein Parlament der Plutokratie, das mit seinem Einfluß auf andere Gesellschaften einen sehr großen Teil der gesamten Wirtschaftstätigkeit Deutschlands kontrolliert. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates der A. E. G. Dr. Walter Rathenau hat (nach dem Adreßbuch der Direktoren und Aufsichtsräte 1913) 35 Aufsichtsratsstellen inne, darunter bei den Vereinigten Lausitzer Glaswerken (Vorsitz), bei Brown Boveri & Co., Bank für elektrische Unternehmungen, Berliner Handelsgesellschaft, Deutsch-überseeische Elektrizitätsgesellschaft, Electricitäts A.-G. vorm. W. Lahmeyer, Ludwig Loewe & Co., Mannesmann-Röhrenwerke etc. — Von den zwei stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrates der A. E. G. war der eine, nämlich Admiral Staatssekretär a. D. Exzellenz v. Hollmann bis 1912 Vorsitzender; der andere stellvertretende Vorsitzende, der Geschäftsinhaber der Berliner Handelsgesellschaft Karl Fürstenberg, gehört 39 Aufsichtsratskollegien an, darunter der Oberschlesischen Eisenindustrie A.-G., den Rheinischen Stahlwerken, den Rombacher Hüttenwerken, der Österr. Alpinen Montangesellschaft, der Prager Eisenindustrie Gesellschaft, der Aluminium-Industrie-Gesellschaft Neuhausen, der von Krupp kontrollierten Westfälischen Drahtindustrie in Hamm, der Akkumulatorenfabrik Berlin-Hagen, und zwar dieser als Vorsitzender. — Von den anderen Mitgliedern des Aufsichtsrates der A. E. G. bekleiden Aufsichtsratsposten Eduard Arnhold, i. F. Caesar Wollheim, in 8 Gesellschaften, darunter Dresdener Bank, A.-G. für Anilin-fabrikation, Berlin-Anhaltische Maschinenbau (Vorsitz). — Der Generaldirektor der Hamburg-Amerika-Linie Albert Ballin 6, darunter bei der Kosmos Dampfschiffahrtsgesellschaft, (Vorsitz), Diskontogesellschaft. — Albert Blaschke i. Fa. S. Bleichröder 19, darunter Laurahütte, Deutsch-Asiatische Bank, Deutsch-Ostafrikanische Bank, Schantung-Eisenbahn, General Mining & Finance Corp. — Ludwig Born 16, darunter bei der Bismarckhütte (Vorsitz), Nationalbank für Deutschland, Böhler & Co., Krainische Industriegesellschaft; — der kürzlich verstorbene Bankier Ludwig Delbrück in Fa. Delbrück, Schickler & Co., Mitglied des Herrenhauses, 18, darunter bei Fried. Krupp, Schlesische Zinkhütten; — Fritz v. Friedländer-Fuld 9, darunter Deutsche Bank; — Hessischer Finanzminister a. D. Exzellenz F. Gnauth, Generaldirektor der Felten & Guillaume Karlsruher Werke, 5; — Max und Theodor v. Guillaume je 9, darunter ersterer beim Schaaffhausenschen Bankverein, der andere bei der Darmstädter Bank und der Electricitäts A.-G. vorm. Schuckert & Co., so daß also auf diesem Wege eine Verbindung mit dem zweiten Elektrizitäts-Trust hergestellt ist; — der Direktor der Dresdner Bank Eugen Gutmann 30, darunter Deutsche Orientbank, Gelsenkirchener Bergwerk; — Louis Hagen 44, darunter Zypen & Wissen, Phoenix A.-G. für Bergbau und Hüttenbetrieb, Köln-Rottweiler Pulverfabrik, Eschweiler Bergwerksverein, Aumetz-Friede, Orenstein & Koppel, Schaaffhausenscher Bankverein, Dresdner Bank, Nobel Dynamite Trust; — Johann Hamspohn 17, darunter bei einer ganzen Reihe von ausländischen Elektrizitätsunternehmungen; — Max Kempner 25, darunter Vorsitz bei Stettiner Chamottefabrik, Zigarrenfabrik G. A. Jasmatzi; — H. Kirchhoff, Exzellenz 4; — der Direktor der Darmstädter Bank v. Klitzing 30, darunter Siemens Glasfabrik, Deutsch-Luxemb.

mäßig wenigen Händen, im Besitz einer kleinen Anzahl von Geldfürsten sei ¹⁾. Im Gegensatz zu derlei auf Sensation zugespitzten Behauptungen geht indessen aus den Aktionär-Listen der einzelnen Gesellschaften hervor, daß die großen Corporationen vorwiegend Leuten von mittlerem und von mäßigem Vermögen gehören. Es ist dies doppelt bemerkenswert, weil ja in Amerika, dem Land überquellender

Bergw; — Hugo Landau 13, darunter Mitteldeutsche Creditbank, Rütgerswerke; — A. Lent 10, darunter Diskontogesellschaft, Deutsche Waffen; — O. Oliven 12, darunter Dresdener Bank; — S. A. v. Oppenheim 38, darunter Diskontogesellschaft, Harpener; — W. Oswald in Fa. Karl Spaeter 17, darunter Berliner Handelsgesellschaft, Stahlwerksverband; — Walter vom Rath 12, darunter Höchster Farbwerke. Metallgesellschaft und Metallbank- und Metallurgische Gesellschaft, welche letztere einen gewaltigen internationalen Trust in der Metallindustrie bilden; — der Geschäftsinhaber der Diskontogesellschaft A. Salomonsohn 13, darunter Bank für Chile und Deutschland, Brasilianische Bank für Deutschland; — der Direktor der Nationalbank für Deutschland Julius Stern 26. — Der dem Aufsichtsrat der A. E. G. nicht angehörende Generaldirektor der A. E. G. Dr. Emil Rathenau hat ebenfalls 27 Aufsichtsratsstellen. Die Dynastie der Rathenau hat mit ihren Verbündeten und mit ihrer Gefolgschaft bei den Großbanken und bei den industriellen Gesellschaften, die zu einem großen Teil den Charakter monopolistischer Trusts haben, wohl an 500 Aufsichtsratsstellen in den wichtigsten Unternehmungen Deutschlands und in vielen ausländischen Unternehmungen; in einer ganzen Anzahl von diesen Gesellschaften sogar zwei oder mehr Aufsichtsratsposten. (Hier wurden die industriellen Gesellschaften zumeist nur einmal angeführt). — In Österreich sind die Banken vielleicht in noch höherem Maße als in Deutschland die Gründer und Schutzherrn der Cartelle, und über den Geldtrust in Frankreich finden sich bei F. Delaisi „La Democratie et les Financiers“ bemerkenswerte Angaben.

¹⁾ Die amerikanischen „Milliardäre“. Sehr viel kann man von den amerikanischen „Milliardären“ und „Multimillionären“ lesen, als ob vielleicht das gesamte Nationalvermögen der Ver. Staaten, das 1904 mit 104 Milliarden Doll. ausgewiesen wurde (vgl. S. 2), einigen Dutzend Milliardären und Multimillionären gehören würde. Der Milliardär ist ein Geschöpf der Phantasie, das noch nie existiert hat, und von den Millionen der Multimillionäre ist der größte Teil Übertreibung. Allerdings, wenn die Geldtruststatistik oberflächlich popularisiert wird, kann es nicht Wunder nehmen, daß die Anschauung Verbreitung gewinnt, daß die „10 Milliarden unter Morgan'scher Kontrolle“ seinen privaten Besitz bilden. Morgan wurde auf diese Art der „vielfache Milliardär“, als der er auch in verschiedenen Nekrologen erschien. Unter diesen 10 Milliarden befinden sich, wie oben erwähnt, z. B. auch die ca. 1400 Mill. Doll. Stahltrustwerte, von denen allein die ca. 868 Mill. Aktien im Besitz von 150000 Personen sind, die sich natürlich sehr bedanken würden, wollte man sie zu gunsten des Morgan'schen Nachlasses expropriieren. Obendrein ist der wirkliche Wert von 508 Mill. Doll. Nom. Stammaktien bei dem gegenwärtigen Kurs von ca. 60 viel kleiner als der Nominalwert. Über das Vermögen der amerikanischen Multimillionäre, das im Verhältnis zu dem ihrer europäischen Kollegen gar arg überschätzt werden dürfte, liegen wenig authentische Daten vor. Carnegie erhielt bei Gründung der Steel-Corp. 217,72 Mill. Doll. Steel Bonds. Durch verschiedene Schenkungen hat sich aber seither der Besitz Carnegies, der den Tod inmitten von Reichtum als entehrend bezeichnete, wesentlich verringert. Im März 1913 wurde der Nachlaß von E. H. Harriman

Geschäftslust, die Neigung zum Rentnertum gering ist, und wer im Besitze von Kapital ist, dies in der Regel lieber selbst verwertet als in Effekten plazierte. Nach ihrer Verteidigungsschrift in dem gegen sie angestrengten Prozeß, die am 1. Februar 1912 dem Gericht zugestellt wurde, zählte die Steel Corp. 35 230 registrierte Inhaber von Stammaktien und 67 113 Inhaber von Vorzugsaktien. Von den Inhabern der Stammaktien hatten 88 %, von jenen der Vorzugsaktien 92 % nicht mehr als je 100 Stück Aktien. Von den restlichen Aktien war ein großer Teil im Namen von Personen und Firmen registriert, die sie für andere verwalteten und zu diesem Zweck Zertifikate ausgegeben haben. Solche Besitzer gab es wahrscheinlich 50 000, insgesamt also an 150 000 Aktienbesitzer. Unter den registrierten Inhabern waren über 22 000 Angestellte der Gesellschaft. Im Geschäftsbericht der American Sugar Refining Co. für 1911 wurde die Zahl der Aktionäre mit 20 206 als die größte seit Bestand der Gesellschaft angegeben. Nach dem Geschäftsbericht der Nemours Powder Co. für 1912 war die Anzahl der Aktionäre seit 1907 von 809 auf 2697 gestiegen; von diesen

behufs Festsetzung der Erbschaftssteuer zur Zeit seines Ablebens, am 9. September 1909, offiziell auf 69,69 Mill. Doll. geschätzt. Das Vermögen bestand zum größten Teil aus Effektenbesitz und infolge des inzwischen eingetretenen Kursrückganges wurde der Wert des Nachlasses im März 1913 privat nur auf 58 Mill. veranschlagt. Unter dem Nachlaß befanden sich ca. 10,7 Mill. Doll. Nom. Union Pacific Aktien (von insgesamt 316 Mill. Doll.) und 100 000 Doll. Nom. Southern Pacific Aktien (von insgesamt 272 Mill. Doll.). Wenn also diese zwei Bahnen auch heute noch als „Harrimanbahnen“ bezeichnet werden, so hat dies mit dem Harriman'schen Aktienbesitz nur sehr wenig zu tun. Morgans Nachlaß wurde, abgesehen von seinen Kunstschatzen, auf ca. 75 Mill. Doll. veranschlagt. Bei dieser Gelegenheit wurde in amerikanischen Zeitungen der Nachlaß von Jay Gould, Cornelius Vanderbilt, Russell Sage, Marshall Field und von John Kennedy auf je ca. 70 Mill. Doll. angegeben. Das waren Riesenvermögen, aber sie werden in Europa von vielen Vermögen übertroffen, von denen ungleich weniger erzählt wird. Enorme Summen werden von den amerikanischen Millionären jährlich für Bibliotheken, Museen, Schulen, Kirchen, Hospitäler und für wohltätige Zwecke aufgewendet. Ein Beweis, daß diese „Geldkönige“ nicht im Kultus des Mammon aufgehen, daß ihnen der Gemeinsinn und das Bewußtsein der Pflichten des Reichtums nicht fehlt. Zu Beginn 1913 passierte eine Vorlage das Repräsentantenhaus, durch die für die Verwaltung eines von J. D. Rockefeller zu stiftenden 100 Mill. Doll. Wohltätigkeitsfonds Vorsorge getroffen wurde. Die Schenkungen für gemeinnützige Zwecke im Jahre 1912 wurden von amerikanischen Zeitungen mit über 300 Mill. Doll. ausgewiesen. Das ist eine größere Summe als das Milliardenopfer, das im Wege einer Vermögensabgabe in Deutschland aufgebracht werden soll. Die Bedeutung dieser gemeinnützigen Leistungen tritt erst ganz hervor, wenn man in Betracht zieht, daß das deutsche Nationalvermögen auf 300 Milliarden Mark veranschlagt wird, so daß auf den Kopf der Bevölkerung nicht viel weniger als in den Ver. Staaten entfallen dürfte. Die Inhaber der großen Industrievermögen in Deutschland haben zwar die Rüstungspläne mit großem Beifall aufgenommen, man hat aber nichts von besonderer Freigebigkeit selbst für diese ihnen am Herzen liegenden Zwecke — zur Entlastung des kleinen Besitzes — gehört.

waren 1907 27 %, 1912 53 % Angestellte der Gesellschaft. Die International Harvester zählte nach ihrem Geschäftsbericht für 1910 3600 Angestellte, das ist ungefähr 10 % von allen, zu ihren Aktionären. Die National Biscuit Co. hatte am 31. Januar 1912 7732 Aktionäre gegen 1300 kurz nach ihrer Gründung, davon 2706 Angestellte der Gesellschaft. Die American Telephone & Telegraph zählte nach ihrem Geschäftsbericht für 1912 am 31. Dezember 1912 50 297 Aktionäre mit einem Durchschnittsbesitz von 66 Stück, darunter 43 553 mit weniger als 100 Stück. Die Pennsylvania Bahn hat etwa 75 000 Aktionäre, die Southern Pacific etwa 15 000 usw. Alle diese Gesellschaften sind aber unter jenen angeführt, die sich unter der Kontrolle der den Geldtrust bildenden Finanzinstitute befinden.

Nach einer Statistik des New-Yorker Journal of Commerce, die im November 1912 erschien, hatten 205 Bahn- und Industriegesellschaften mit einem Kapital von 9281 Mill. Doll. 894 056 Aktionäre. Der durchschnittliche Besitz jedes Aktionärs betrug 103,9 Stück Aktien. Natürlich läßt sich daraus eine Folgerung bezüglich des wirklichen Durchschnittsbesitzes nicht ableiten, da die gleichen Aktionäre an verschiedenen Gesellschaften beteiligt sein können. Bei den Bahngesellschaften betrug der Durchschnittsbesitz 134,4, bei den Industriegesellschaften 84,2 Stück. Daß es auch immensen Reichtum in wenigen Händen gibt, ist bei der modernen Produktion selbstverständlich.

Angestellte als Aktionäre. Die Beteiligung von Angestellten an ihrer Gesellschaft im Wege des Aktienbesitzes ist eine für die amerikanische Industrie charakteristische und sehr verbreitete Erscheinung. Da die Unternehmertätigkeit in wachsendem Maße von Aktiengesellschaften betrieben wird, die die französische Sprache treffend als „anonyme Gesellschaften“ bezeichnet, weiß der Angestellte oft nicht einmal recht, in wessen Diensten er steht. Die persönlichen Beziehungen, das lebendige Interesse, das durch den Aktienbesitz in den Angestellten für ihr Unternehmen geschaffen wird, ist daher ein sehr wertvolles und wirksames Gegengewicht gegen jene Tendenzen des modernen Riesenbetriebes, die fast alle in seinem Kreis Tätigen zu einer bloßen Nummer herabsinken lassen. Das Bedeutsame an der Verbreitung der Aktien unter den Angestellten ist nämlich, daß es nicht nur die leitenden Funktionäre sind, die sich derart an ihrem Unternehmen beteiligen, sondern auch mittlere Angestellte und vielfach auch Arbeiter, denen ja speziell vom Stahltrust Erleichterungen zur Erwerbung von Aktien eingeräumt werden. Man hat dieser Einrichtung der Steel Corp. auch tadelnswerte Gründe unterschoben,

aber ohne Berechtigung. Das hauptsächliche Motiv ist, daß die Leute durch Prämien für mehrere Jahre in ihrem Besitz befindliche Aktien zur Seßhaftigkeit veranlaßt werden sollen.

Die Beteiligung im Wege des Aktienbesitzes steht mit dem gerade in der deutschen Eisenindustrie vielfach geltenden Herrenstandpunkt in schroffem Widerspruch. Dem Aktionär gegenüber, der der eigentliche Besitzer ist, könnte ein solcher Standpunkt nicht geltend gemacht werden. Im Gegenteil wäre es nicht ausgeschlossen, daß Angestellte mit Aktienbesitz die Verwaltung kritisieren. Jedenfalls ist aber kein Zweifel möglich, daß die Erwerbung von Aktien seitens der Angestellten in der Richtung der Demokratisierung des Arbeitsverhältnisses wirkt, und daß man dem Ziel einer Besserung der sozialen Verhältnisse auf diesem Weg am ehesten näher kommen kann. Gewiß ist der Aktienbesitz vorläufig nur ein schwächliches Mittel, eine engere Interessenverbindung zwischen Kapital und Arbeit herzustellen; aber es ist durchaus nicht ausgeschlossen, daß ein noch viel größerer Kreis von Angestellten als bisher nicht nur durch Lohn, sondern auch durch die Dividende an seinem Unternehmen interessiert wird, und daß ein neuer Typus durch Verschmelzung von Arbeiter und Kapitalist entsteht. Die Hauptsache zur Herbeiführung dieses Zieles ist ein Lohnniveau, das die Möglichkeit zu Ersparnissen bietet, und daß diese Möglichkeit, wenn natürlich auch nur in beschränktem Maße, durch viele Korporationen bisher geboten wurde, ist eine erfreuliche Seite ihrer Wirksamkeit, die zu ignorieren ungerecht wäre ¹⁾.

Öffentlichkeit der Berichterstattung. In bezug auf die Öffentlichkeit der gesamten Geschäftsgebarung, die Ausführlichkeit der Berichterstattung ließe sich noch manches bessern. Anderseits entsprechen die Jahresberichte der meisten Bahnen selbst sehr weitgehenden Ansprüchen, und seitens der Steel Corp. werden die Aktionäre durch Quartalsausweise und durch monatliche Bekanntgabe über den Auftragsbestand so ausreichend orientiert, daß die Insiders vor ihnen kaum einen Vorsprung haben. Zudem hat die Steel Corp., als sie zu Beginn 1910 die Dividendenbasis auf 5 % erhöhte, erklärt, daß darüber hinaus eventuelle Zuwendungen in Form von Extra-Dividenden erfolgen würden, über deren Möglichkeit sich jeder Interessent auf Grund der fortlaufenden Berichte annähernd informieren kann, so daß er nicht Überraschungen ausgesetzt ist wie bei Gesellschaften, wo er nur einmal im Jahre etwas Authentisches erfährt.

¹⁾ Die eigentliche finanzielle Reserve sowohl des Mittelstandes als auch der kleinen Leute bildet das Versicherungswesen, das sehr gut ausgebildet ist.

Es mag sein, daß namentlich auch im Hinblick auf das demokratische Regime die fünfprozentige Dividende der Steel Corp. sich nicht mehr ohne Schwierigkeiten oder vielleicht auch überhaupt nicht aufrecht erhalten lassen wird. Jedenfalls war aber der Grundgedanke einer fixen Verzinsung vom Standpunkte des seriösen Dauer-Aktionärs sehr dankenswert.

Holding Companies. Von großer Wichtigkeit ist auch die Frage der Holding Co., durch welche Institution die einer bestimmten Menge von Kapital innewohnende Kontrollgewalt vermehrt wird. Freilich müßte, wollte man dies verhindern und die Idee konsequent durchführen, auch die Ausgabe von Vorzugsaktien ohne Stimmrecht und von Bonds beschränkt oder verboten werden; ja selbst gewöhnliche Schulden, durch die das werbende und kontrollierte Kapital eines Unternehmens vermehrt wird, wären unzulässig. Im Grunde genommen richtet sich also die Tendenz, die die Holding Co. von diesem Gesichtspunkte aus anbieten will, gegen das Prinzip des Kredits und damit gegen das Fundament der modernen Wirtschaftspolitik überhaupt. Reformen im Wege der Aktiengesetzgebung sollten daher nur mit Vorsicht und zur Verhinderung von Auswüchsen vorgenommen werden, namentlich soweit die Holding Co. als ausdrückliches Mittel und zwar in vielen Fällen als gefährliches Mittel zur Konzentrierung monopolistischer Gewalt dient.

5. Kartelle, Trusts, Monopole.

Aus einer Rede Tafts vom 1. August 1912, im Anschluß an Bemerkungen über das Urteil gegen den Öl- und Tabaktrust:

„... Ich glaube, daß, was die großen Corporationen des Landes heute wünschen, nicht das ist, was sie vor zwanzig Jahren offenbar wünschten, nämlich ein Monopol in jedem Geschäftszweig, sondern die Aufrechterhaltung eines genügend großen Betriebes, um einerseits die größte Wirtschaftlichkeit der Produktion zu sichern, anderseits die Gefahr der Verfolgung und der Störung ihres Geschäftes zu vermeiden.“

Die wirtschaftlichen Vorzüge, die man den Trusts und den Kartellen zuschreibt, sind zum Teil Vorzüge des Großbetriebes überhaupt. Die Produktion auf großer Stufenleiter ermöglicht eine Verbilligung der Erzeugung durch wirksame Ausnützung der Fortschritte der Technik, durch Ersparnisse im Wege des Einkaufes im großen, durch bessere Verwertung von Neben- und Abfallprodukten, durch die Möglichkeit von Aufwendungen zu Forschungszwecken behufs Vervollkommnung der Produktionsmethoden, wie sie bei mittleren und kleine-

ren Betrieben nicht gegeben ist. Auch kann man im allgemeinen annehmen, daß große Unternehmungen für hygienische und Wohlfahrtszwecke ihrer Angestellten eher zu entsprechenden Leistungen geneigt und namentlich auch fähig sind als kleinere Unternehmungen. Alle diese Vorteile knüpfen sich aber an den Großbetrieb selbst. Sie haben mit Kartellen und Trusts nichts zu tun. Untersucht man nun, in welcher Hinsicht Kartelle und Trusts Vorteile bieten, die über jene des Großbetriebes noch hinausgehen, so müßte man zunächst das Wesen der Kartelle und Trusts feststellen.

Grossbetrieb, Trust, Monopol. Der Trust-Begriff hat von jeher geschwankt, und überaus verschieden, aber auch unklar sind die Anschauungen, die man mit ihm verbindet¹⁾. Im allgemeinen werden als Trusts Organisationen bezeichnet, von denen man annimmt, daß sie die Konkurrenzverhältnisse mehr minder entscheidend zu beeinflussen in der Lage seien. Man spricht daher nicht nur von industriellen, sondern auch von Eisenbahntrusts, und das Mitglied des Repräsentantenhauses Pujo²⁾, der Vorsitzende der nach ihm benannten Kommission zur Untersuchung des „Geldtrusts“, äußerte sich im Dezember 1912: „Indem sie die Anzahl ihrer Mitglieder limitieren und durch andere Beschränkungen sind die Börsen und die Clearing House-Vereinigungen gigantische Trusts, Handelsmonopole geworden. Ich denke,“ fügte er mit dem rabiaten Reformeifer der in Washington zu so großer Bedeutung gekommenen Ultra-Radikalen hinzu, „es wird den Börsen, Clearinghäusern, Banken und Brokers, falls sie sich nicht vollkommen reorganisieren, die Benützung der Post im zwischenstaatlichen Verkehr verboten werden, wie seinerzeit der Louisiana-Lotterie.“ (Lotterie-Drucksachen dürfen durch die Post der Ver. Staaten bekanntlich nicht befördert werden.) Morgan gab dem skrupellos rabulistischen Rechtsanwalt der Geldtrust-Kommission, Undermyer³⁾, der ihn wegen der Exklusivität des Clearing-House fragte,

¹⁾ Eine Definition der Trusts wird durch das Wilson'sche Trustgesetz (Seite 249) gegeben.

²⁾ Pujo gehört dem neuen Kongreß seit März 1913 nicht mehr an.

³⁾ Nachtrag. Für den am 31. März 1913 erfolgten **Tod Morgans** machten verschiedene amerikanische Zeitungen das rücksichtslose Verhör durch die Geldtrustkommission am 19. und 20. Dezember verantwortlich. Morgan mußte, so schrieb der „Financial Chronicle“, beständig auf der Hut sein, daß nicht irgend einer unbedachten Äußerung ein Sinn unterschoben werde, den sie nicht besaß, wodurch er oder seine Firma diskreditiert hätten werden können. Seine großen Geisteskräfte und seine ungeheure Willensstärke kamen ihm dabei zustatten, und es gelang ihm, die Leiter der Untersuchung zu widerlegen. Die Belastungsprobe erwies sich aber für die physischen Kräfte des 76jährigen als zu groß. — Einige Zeit vorher mußte von einem Verhör William Rockefellers abgesehen werden, nachdem die

folgende Antwort: „Wenn ich das Clearing House wäre, so sollte ich nicht gezwungen werden dürfen, einen Mann zu akzeptieren, den ich als Betrüger kenne, nur weil er eine Bank hat, die augenblicklich solvent ist. Das Clearing House sollte allein berechtigt sein, über die Aufnahme seiner Mitglieder zu entscheiden.“ Da das New-Yorker Clearing House als private — übrigens seit fünfzig Jahren bestehende — Vereinigung in bezug auf die Aufnahme seiner Mitglieder nach diesem Prinzip verfährt, und weil die New-Yorker Börse die Zahl ihrer Mitglieder auf 1100 beschränkt, so werden sie als Trusts bezeichnet und angegriffen. Ein Beweis für die äußerst vielseitige Verwendung dieses Wortes ist es auch, daß im Volksmund cornerartige Veranstaltungen auf den Warenmärkten als Trusts bezeichnet werden. Es kann daher nicht Wunder nehmen, daß die Massen für alles, wodurch sie sich mit Recht oder Unrecht bedrückt fühlen, die Trusts verantwortlich machen. Andererseits wird das Wort Labor Trust für die Arbeiterunionen gebraucht. Es wird also nicht ausschließlich für kapitalistische Organisationen, Institutionen und Auswüchse benützt. Das hauptsächlichste Kennzeichen dessen, was als Trust gilt, ist vielmehr eine Beschränkung der Konkurrenz. Das ist naturgemäß ein ungemein vages Merkmal, und ein Unternehmen dürfte daher, wie groß es auch sei, als Trust nicht gelten, wenn es sich aus eigenem Antrieb auf den Boden der freien Konkurrenz stellt.

Die Trusts geben Es ist natürlich unmöglich, eine Grenzlinie zu **Monopol-Tendenzen auf.** ziehen, wo der einfache resp. einwandfreie Großbetrieb aufhört, und wo der Trust resp. die Beschränkung der Konkurrenz beginnt. Nicht zu verkennen ist aber, daß sich seit den letzten Jahren — unter dem Einfluß der Maßnahmen der Regierung gegen alle monopolistischen Bestrebungen — in bezug auf die Trusts eine starke Wandlung vollzogen hat. Früheren Trustgründungen schwebte als Endziel wohl vielfach ein vollkommenes Monopol vor. Seit einiger Zeit ist dies aber, wie Taft in seiner oben zitierten Rede

Abgesandten der Geldtrust-Commission in Florida, wo er als Patient weilte, sich überzeugt hatten, daß er einem längeren Verhör wegen seiner Atembeschwerden ohne Todesgefahr nicht unterzogen werden könne. — Man vergleiche damit folgende Äußerung aus der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik vom Jahre 1909; „Man hat uns Professoren in Deutschland, uns Katheder-Sozialisten, mit Strafen bedroht, obgleich wir immer sehr zahme Leute waren. Man hat uns ein paar Strafp Professuren auf die Nase gesetzt. Das war aber auch das Ganze. Gehen Sie aber nach Amerika. Wenn Sie da gegen die Trusts sprechen, dann sind Sie fertig! (Sehr richtig!)“ — Im Gegenteil! Sehr unrichtig! Wer damals gegen die Trusts schrieb und sprach, kam allerdings schon sehr spät, hatte aber noch immer die Möglichkeit erfolgreicher politischer Carriere. Seither ist allerdings die Konkurrenz auf diesem Gebiete schon allzu heftig geworden.

hervorgehoben hat, nicht mehr der Fall, oder um nicht zu viel zu behaupten, nur ausnahmsweise. Verschiedene Trusts wurden aufgelöst, so der Öl-, Tabak-, Pulvertrust etc. Andere Trusts wie der Zuckertrust haben aus freien Stücken einen Teil ihres Besitzes abgestoßen. Kartellartige Vereinbarungen wie der Lampentrust lösten sich auf. Gegen andere Trusts und Kartelle, die der Beschränkung der Konkurrenz angeklagt sind, sind Prozesse im Gang. Wie weit auf diesem Wege der Zustand des freien Wettbewerbes wiederhergestellt wurde, bzw. sich wiederherstellen lassen wird, steht noch nicht fest, resp. ist eine Frage der Zukunft. Jedenfalls ist es das Ziel der Gesetzgebung in Amerika, die wie die öffentliche Meinung von jeher einen ausgesprochen monopolfeindlichen Charakter hatte, Monopole nicht zu dulden; und was von den gegen das Shermangesetz verstoßenden Trusts nach ihrer Auflösung übrig geblieben ist, resp. übrig bleiben wird, das werden oder das sollen — wenigstens nach dem Willen der Regierung, Gesetzgebung und Gerichte — mit einander konkurrierende Großbetriebe sein.

Monopolistischer Charakter der Cartelle. In ausdrücklichem Gegensatz dazu steht die Entwicklung in Deutschland, wo die monopolistischen Kartelle immer mehr Wurzel gefaßt haben. Ihren monopolistischen Charakter geben die Kartelle selbst offen und ausdrücklich zu durch die in ihren Statuten in der Regel wiederkehrende Bestimmung, daß neu entstehende Konkurrenz, und zwar von ganz geringer Ausdehnung, von 5% oder dergleichen, als Auflösungsgrund zu gelten hat.

Der monopolistische Charakter der Kartelle, soweit diese über die sog. Konditionskartelle hinausgehen, die nur eine zumeist sehr nützliche Regelung der Geschäftsusancen, Kreditverhältnisse etc. bezwecken, äußert sich: in der Ausschaltung des Wettbewerbes in bezug auf die Preise durch deren Fixierung; in der Ausschaltung des Wettbewerbes in bezug auf den Absatz durch Aufteilung der Kundschaft; in der Ausschaltung des Wettbewerbes beim Rohstoffbezug durch gemeinsamen Einkauf; in der Ausschaltung oder durch Einschränkung des Zwischenhandels beim Warenverkauf durch Einholung und Aufteilung der Aufträge durch eine Zentralstelle. Nicht bei allen Verbänden ist der Wettbewerb in allen diesen Punkten ausgeschaltet. Wo dies aber der Fall ist, haben die Teilnehmer an einem solchen Syndikat nur noch die technische Leitung ihres Betriebes in Händen oder vielmehr nur noch zum Teil in Händen, und ihre Tätigkeit beschränkt sich auf die Ausführung der ihnen überwiesenen Aufträge. (Und doch verteidigen die Freunde

der Syndikate diese gegen die oft erhobene Forderung, daß man sie einer staatlichen Kontrolle unterwerfen müsse, mit den Rechten des Unternehmers und der Notwendigkeit seiner — eben von den Syndikaten so arg beschränkten — Bewegungsfreiheit.)

Auch in der Literatur wird der monopolartige Charakter der Kartelle festgestellt. Tschierschky¹⁾, der wärmste Verteidiger nicht nur der Kartelle, sondern auch ihrer Ausschreitungen, so z. B. des ausschließlichen Verbandsverkehrs, gibt den Monopolcharakter der Kartelle als ein wesentliches Merkmal ihres Begriffes zu. Von vollkommener Ausschaltung der Konkurrenz, die die erste Voraussetzung für ein Monopol „im eigentlichen Sinne“ wäre²⁾, könne indessen, meint er auf Seite 23, bei der überwiegenden Mehrheit der Kartelle in der deutschen Industrie nicht die Rede sein. Auf S. 65 widerspricht er sich, wie übrigens sehr häufig, indem er im Gegensatz zu dieser optimistischen Ansicht von der Harmlosigkeit der Kartelle schreibt: „Anderseits ist es für die meisten, selbst die höher organisierten Kartelle niemals ohne Existenzgefahr möglich, einen kräftigen, wenn auch zunächst recht ungefährlich erscheinenden Außenseiter auf die Dauer neben sich hertrotten zu lassen. Denn die Erfahrung bestätigt es hundertfach, daß die allgemeine Hebung der Ertragsfähigkeit, an der ein kluger Außenseiter sogar seinen recht kräftigen Anteil zu nehmen vermag, für einen anfangs schwachen aber geschäftsgewandten Störenfried sehr leicht das Sprungbrett zu kräftiger Entwicklung und damit dann eine schnell wachsende Kartellgefahr wird. Es ist deshalb die Politik des Aus- oder Aufkaufens derartiger kartellfeindlicher Konkurrenz ein Mittel von häufig sehr großer Wichtigkeit.“ — Nach Liefmann³⁾ sind Kartelle „freie Vereinbarungen zwischen selbständig bleibenden Unternehmern derselben Art zum Zweck monopolistischer Beherrschung des Marktes“ (S. 11), und auf S. 117 schreibt dieser gleichfalls durchaus kartellfreundliche Autor: „Ein Kartell ohne Monopolstellung ist nichts, ist eine Vereinigung, die nur auf dem Papier steht.“ — Der gleichen Ansicht ist Zöllner⁴⁾ (S. 184): „Ein mehr oder weniger stark ausgeprägtes Monopol ist sogar gewissermaßen das Lebenselement des Kartells.“ — Und bei Leisse⁵⁾ heißt es auf S. 190: „Gewiß muß dem Kartell

¹⁾ Dr. S. Tschierschky, Kartell und Trust, 1911.

²⁾ Vollkommenene Ausschaltung der Konkurrenz wäre nicht bloß die „erste Voraussetzung“ für ein Monopol „im eigentlichen Sinne“, sondern ein vollkommenes ideales Monopol.

³⁾ Prof. Dr. R. Liefmann, Kartelle und Trusts, 1910.

⁴⁾ A. Zöllner, Eisenindustrie und Stahlwerksverband 1907.

⁵⁾ Dr. W. Leisse, Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie etc. 1912.

eine gewisse Monopolstellung zugestanden werden, weil es nur dann seine Aufgabe, Produktion und Preise zu regeln, erfüllen kann.“

Nach dem Gesagten ist es also jedenfalls unrichtig, die Trusts auf Grund ihrer gegenwärtigen Verfassung und Programme und die Kartelle als wesensverwandte Organisationen anzusehen. Oft hört man die Führer der Kartelle ihre Tugend beteuern im Vergleich zu der Schädlichkeit der Trusts. Tatsächlich wäre ein Trust, der die gesamte Produktion umfassen würde, als monopolistisches Gebilde einem Kartell, das die gesamte Produktion umfaßt, weit überlegen, weil der Trust eine Organisation auf die Dauer und nicht wie ein Kartell nur für eine bestimmte Zeit ist, und weil sämtliche Produktionsmittel, die zum Trust gehören, technisch und kaufmännisch, wenn auch nicht juristisch, zu einer Einheit verschmolzen sind, der gesamte Betrieb sich also in einer Hand befindet. Das Kartell hingegen ist für eine bestimmte Zeit ¹⁾ durch Vertrag von einzelnen Unternehmern zustande gekommen, die ihre Selbständigkeit in bezug auf den kaufmännischen, nicht aber in bezug auf den technischen Betrieb aufgegeben haben. Nur ist nicht zu übersehen, daß es Trusts mit vollkommener Monopolstellung mit wenigen Ausnahmen überhaupt nie gegeben hat, und daß die Monopol-Idee in Amerika unerbittlich verfolgt wird, während in Deutschland durch die zuerst argwöhnisch beobachteten, dann geduldeten und schließlich verhätschelten und favorisierten Syndikate ein großer Teil der Produktion monopolistisch beherrscht wird.

Der Zweck der Kartelle ist die Sicherstellung und möglichste Erhöhung der Kapitalrente durch Vorteile, die über die vom Großbetrieb allein gebotenen hinausgehen. Diese Vorteile beruhen zum Teil auf dem monopolistischen Charakter der Kartelle, auf ihrer Kontrolle über den Markt, die Erzeugung und die Preise; und sie sind identisch mit den durch monopolistische Trusts gebotenen Vorteilen. Andere Vorteile der Kartelle beruhen nicht auf ihrem monopolistischen Charakter, wohl aber auf einem Umfang der Produktion, der, falls er in einer Unternehmung vereinigt wäre, dieser den Charakter eines Trusts aufprägen würde. Dazu gehören Ersparnisse durch Arbeitsteilung und an Frachten durch Verteilung der Aufträge an die dafür am zweckmäßigsten ausgestatteten und geographisch am

¹⁾ Die Interessengemeinschaft der Badischen Anilinfabrik, der Berliner Anilinfabrik und der Elberfelder Farbenfabrik (S. 210) wurde auf 50 Jahre, das Verkaufsabkommen der Mannesmannröhrenwerke mit einer Anzahl von anderen Unternehmungen (S. 195) wurde auf 30 Jahre abgeschlossen, so daß in bezug auf die Zeitdauer der gleiche Zweck wie durch vollständige Fusion (Vertrustung) erreicht ist.

günstigsten gelegenen Werke, Ersparnisse an Händlergewinn etc., während die Schließung minder leistungsfähiger Werke für die Kartelle mit größeren Schwierigkeiten verbunden ist und daher von ihnen weniger häufig geübt wird. Indessen hat es an Beispielen gemeinsamen Ankaufs von Fabriken durch Kartelle behufs Stillegung nicht gefehlt; und Ballins Anregung, weniger leistungsfähige Schiffe nicht mehr an andere Reedereien zu verkaufen, da sie dann als Konkurrenz weiter bestehen bleiben, sondern sie zum Abbruch zu bestimmen, entspringt dem gleichen Gedankengang.

Monopolfeindschaft in Amerika. Die Vorzüge und Schäden der Kartelle und Trusts, ob diese oder jene vorzuziehen, ist eine Frage, die schon vielfach erörtert worden ist. Neben dem System sind die besonderen Eigenschaften jedes Kartells und jedes Trusts zu berücksichtigen, so daß ein allgemeines Urteil kaum gut möglich ist. Hingegen ist die Frage nicht beleuchtet worden, ob die amerikanische monopolfeindliche Methode oder die deutsche Monopolfreundlichkeit der richtige Weg ist, nämlich der richtige Weg zum angestrebten Ziel. Das ist in Amerika der Schutz der Konsumenten und die Abwehr von Monopolen, und in Deutschland, wo man sich von theoretischen Bedenken unbeirrt auf den Produzenten-Standpunkt gestellt hat, die möglichste Sicherung guten Geschäftsganges für die Industrie, der auch der Allgemeinheit zugute kommen müsse. Wie unklar das Shermangesetz auch ist, daß es direkte Vereinbarungen nach Art der Kartelle nicht zuließ, das stand von allem Anbeginn an außer Zweifel; soweit solche Abkommen (Understandings, Pools, Gentlemen's Agreements) trotzdem bestanden, waren es zumeist nur lose Abmachungen, die man nichtsdestoweniger möglichst im Dunkel ließ. Die Kartelle als Schrittmacher der Monopole, als Organisationen, die zum Monopol führen müssen, sind in Amerika auch seitens jener, die das Shermangesetz als schädlich ablehnten resp. ablehnen, niemals befürwortet worden; aber eben weil kartellartige Abmachungen und Verträge verboten waren, wurde zur Beseitigung der Konkurrenz der Weg der Fusionen, der Weg der Vertrustung gewählt, der auch mit dem amerikanischen Individualismus besser übereinstimmt. Das Shermangesetz hat also die Konzentration mächtig befördert, während die zum Schutze der Selbständigkeit aller Angehörigen eines Gewerbezweiges gebildeten Kartelle der Konzentration eigentlich entgegenwirken müßten. Daß dies nicht der Fall war, geht aus der eingehend geschilderten Zusammenschlußbewegung innerhalb des Kohlsyndikats und des Stahlwerksverbandes hervor. (Immerhin wurden durch die Bildung monopolistischer Syndikate zu-

Intelligenzen erfolgt, wird ersetzt durch den Beschluß einiger Industriekapitäne, die über die Gestaltung der kommenden Konjunktur nicht immer ein richtiges Urteil haben, und die, was noch schwerer wiegt, die Preise dekretieren, ohne ihre Abnehmer zu Rate zu ziehen. Zweifellos liegt in einer solchen gewaltigen einseitigen Machtverschiebung eine große Gefahr für die ihrerseits nicht organisierten Abnehmer von vertrusteten und syndizierten Industrien. Auch ist die Behauptung, daß durch Verhinderung der natürlichen Preisbildung die Krisen verlängert und verschärft werden, wenigstens manchmal und zum Teil richtig, während es sich anderseits mitunter gezeigt hat, daß nach starken und unbehinderten Preisrückgängen infolge der dadurch wieder erweckten Nachfrage ein unerwartet rascher Aufschwung eingesetzt hat. Unbestreitbar ist es aber, daß die möglichste Linderung von Konjunkturschwankungen von größtem Vorteil ist. Je höher der Aufstieg, desto tiefer der Fall. Die maßvoll geleiteten Syndikate, die eine zu starke Hausse verhindern, können sich dies daher zweifellos als ein Verdienst in Rechnung stellen, ja selbst als ihr größtes Verdienst. Man kann sogar behaupten, daß die eventuelle Verhinderung übermäßiger Preistreibereien der einzige Dienst der Syndikate im Interesse der Allgemeinheit ist. Dieser Dienst ist indessen wenigstens zur teilweisen Kompensierung ihrer Schäden genug bedeutend, während allerdings im Gegensatz zu diesen, den „guten“ Syndikaten, die anderen, die in der Preisbildung nicht Maß zu halten verstehen, die „bösen“, nicht einmal diesen Existenzgrund haben. Freilich ist zur Verhinderung von Preistreibereien ein monopolistisches Syndikat nicht notwendig, und es genügt der Einfluß genügend starker Produzenten, um zu starke Preissteigerung zu verhindern, wie dies ja auch die Preispolitik der Steel Corp. während des Aufschwunges in der amerikanischen Stahlindustrie im zweiten Semester 1912 gezeigt hat. Bei der Baisse, beim schwierigen Abstieg ist allerdings eine größere Einmütigkeit der Produzenten notwendig, obwohl auch dann ein vollständiges Monopol nicht gerade eine *conditio sine qua non* ist. Die Ableitung einer enorm angeschwollenen Produktion in ein engeres Bett, die durch einheitlichen Beschluß verfügt wird, erfordert weniger Opfer, als wenn sie durch die einander durchkreuzenden Maßnahmen konkurrierender Unternehmer mit einer Deroutierung der Preise in ihrem Gefolge herbeigeführt wird. Die Verluste durch solche Konkurrenzkämpfe halten den Zufluß von Kapital in derart mit Vernichtung bedrohte Industrien noch lange zurück. Sie verteuern den Kredit, erhöhen die Risiko-Prämie und bewirken dadurch eine Verminderung des Anteils der Arbeit am Produktionserlös, während anderseits trotzdem auch der Anteil des Ka-

pitals durch die unvermeidlichen Konjunkturverluste und auch dadurch, daß die Spekulation sich betätigt und dafür natürlich ernten will, vermindert wird. Die Preisbildung auf dem freien Markt, an die sich die Freihändler anklammern, ist also gewiß kein Ideal.

Kritik Aber auch die Preisbildung der Syndikate ist es nicht. **der Syndikate.** Diese sind natürlich lauter „Kinder der Not“¹⁾, die sich nur behufs Abwehr ruinösen Wettbewerbes zur Erzielung „angemessener“ Preise, deren Höhe sie aber allein festsetzen, zu Monopolen zusammenschließen; und die, auch wenn sie schon längst zu Riesen herangewachsen sind, weder in bezug auf den Zollschatz nach außen (Erziehungszölle!), noch in bezug auf Schutz gegen eine eventuelle neue Inlandskonkurrenz die geringste Konzession an den Konsum machen wollen. Sie setzen an die Stelle der unlauteren Konkurrenz, über die sie nicht genug jammern konnten, ein Monopol, also eine mindestens ebenso unlautere Konkurrenzlosigkeit zu Lasten des Konsums. Gegenüber Produzenten, die sich ihnen nicht anschließen wollen, schrecken sie vor Zwangsmaßnahmen zur Festigung des Monopols nicht zurück; da gilt für sie die Devise: „Und willst du nicht mein Bruder sein, so schlag ich dir den Schädel ein.“ Sie wollen ein Monopol, gemildert durch den Vorsatz, es nicht übermäßig auszunützen, sofern es sich eben um maßvolle, um „gute“ Syndikate handelt. Indessen wirkt die Versuchung, eine gute Konjunktur auszunützen, oft stärker als das maßvollste Programm. Nur in bezug auf die Arbeiter ist den Syndikaten das Monopol, resp. die Koalition zum Verkaufe der Ware: „Arbeit“ unerträgliche Tyrannei. Versuche der Arbeitnehmer²⁾, gemeinsam bessere Verkaufsbedingungen zu erzielen, sind eine „frivole Machtprobe“, und sogar die Staatsgewalt soll zu dem Zweck mobil gemacht werden, um den Ankauf der Ware: Arbeit nach den in diesem Fall hochgehaltenen Prinzipien des freien Marktes unter Ausschaltung der — übrigens womöglich zu spaltenden — Arbeiter-Organisationen zu sichern. Denn bei den enormen Machtmitteln der Polizei in Deutschland hat der Ruf nach dem verstärkten Schutz der Arbeitswilligen keinen anderen Zweck als eine Beschränkung des

¹⁾ Diese „Kinder der Not“ ziehen durch die ganze Cartell-Literatur. „Sind doch die Cartelle erfahrungsmässig Kinder der Not“! heisst es in dem schon erwähnten neuesten Buch über die Cartelle von Dr. W. Leisse (S. 64). Man wird demnach die Hoffnung auf ein Erzeugnis der deutschen Cartell-Literatur ohne diese unvermeidlichen „Kinder der Not“ aufgeben müssen.

²⁾ Nebenbei bemerkt wird das Wort „Arbeitnehmer“ unrichtig angewendet und würde eher auf den Unternehmer passen. Dieser nimmt die Arbeit, das Arbeitsprodukt, aus den Händen der Arbeiter an sich.

Koalitionsrechtes¹⁾. Das alles aber heißt in der Kartellsprache: die „anarchische“ Produktion durch eine höher organisierte wissenschaftliche ersetzen. Das „freie Spiel der Kräfte“ wird beseitigt, aber dieser Vorteil wird als ausschließliches Privileg den Syndikaten vorbehalten. Dem „Kampf aller gegen alle“ wird ein Ende bereitet, aber nur dadurch, daß alle Lasten und Gefahren der Konjunktur auf die folgende, in der Regel schwächere Schichte der Unternehmer abgewälzt werden, ohne daß man sie fragt, ob sie dazu gewillt oder gar fähig sind. Das Konkurrenzprinzip wird also nur für einen bestimmten Kreis des Kapitals ausgeschaltet, für diesen wird eine Art Kollektivismus geschaffen. Die Beseitigung des Prinzips der Konkurrenz zugunsten der Syndikate bewirkt aber die Verschärfung des Konkurrenzprinzips bis zum unlauteren Wettbewerb und zum Dumping zuungunsten der folgenden Produktionsstadien und natürlich auch des Auslandes. Die Ungleichmäßigkeit und Einseitigkeit der Kartellentwicklung ist überhaupt eine ihrer schwersten Gefahren.

Das Streben sich zu koalieren und zu organisieren ist zwar auf der ganzen Linie der industriellen Güterproduktion zu bemerken; Resultate in Form von festgefügtten Kartellen im großen und ganzen aber nur dort, wo neben den wirtschaftlichen auch die technischen Vorbedingungen gegeben sind, also hauptsächlich in den sogenannten schweren Industrien, bei der Erzeugung von Rohstoffen und Halbfabrikaten. Die auf diese angewiesenen Produzenten sind ungleich zahlreicher und schwer unter einen Hut zu bringen und daher zumeist ohne wirksame Organisation; sie sind daher gewöhnlich den „Seg-

¹⁾ Das prompte und summarische Einschreiten der Gerichte nach dem westfälischen Kohlenstreik im Frühjahr 1912, die en gros-Bestrafungen von sogenannten (oft ganz nichtigen) Vergehen und der mitunter drakonische Charakter dieser Strafen haben gezeigt, daß die Unternehmerinteressen so wirksam geschützt sind, daß alles Geschrei nach mehr Schutz für die Arbeitswilligen sich als ein Wunsch, die Arbeiterorganisation lahmzulegen, charakterisiert. — Nach dem westfälischen Kohlenstreik zu Beginn 1905 äusserte sich bei den kontradiktorischen Verhandlungen über den Stahlwerksverband (S. 265) im Juni 1905 ein Professor: Ich erinnere an den letzten Bergarbeiterstreik. Da hat man sich auf der Arbeitgeberseite geschlossen vereinigt. Den Arbeitern aber will man durchaus nicht das Recht gewähren, sich zu vereinigen, und will mit den vereinigten Arbeitern nicht verhandeln. Da könnte man beinahe sagen: Unsere Arbeiter haben das Koalitionsrecht, aber wenn sie es anwenden wollen, werden sie bestraft. Nach dem Kohlenstreik im Jahre 1912 trat derselbe Professor im Herrenhause für einen kräftigeren Schutz der Arbeitswilligen ein. Quae mutatio rerum oder vielmehr der Anschauungen! Für einen Schutz jener Arbeitswilligen, die arbeiten möchten, wenn sie ausgesperrt werden, für dieses Menschenrecht hat man im preussischen Herrenhause noch kein Ausnahmegesetz gegen die Unternehmer verlangt.

nungen“ der zu ihren Lasten vermehrten freien Konkurrenz preisgegeben.

Es kann übrigens mitunter im Interesse der Kartelle liegen, daß ihre Abnehmer sich auch ihrerseits organisieren, um gegen den Konsum oder das Ausland einheitlich zu marschieren und z. B. den Abnehmern im Ausland Ware nicht zu Konkurrenzpreisen zukommen zu lassen. Die Rohstoff- und die Halbzeug-Syndikate ziehen es in diesen Fällen vor, statt selbst ihre Erzeugnisse nach dem Ausland zu verschleudern, ihre Abnehmer durch Zuschüsse in den Stand zu setzen, ihre Fabrikate zu verschleudern.

Lückenlose Zölle, lückenlose Kartelle, lückenlose Monopole. Die Kartelle sind also in der Hauptsache Kampforganisationen, die im Inland ihre Abnehmer nur ausnahmsweise berücksichtigen, und die noch in selteneren Fällen sich zu internationalen Vereinbarungen¹⁾ ausgestaltet haben; z. B. (worüber übrigens nur wenig authentisches Material bekannt ist) in manchen Zweigen der Eisenindustrie, um den neutralen Ländern, die selbst kein Eisen produzieren, das Eisen nicht billiger zu liefern als dem Konsum im Heimatland. Gleichzeitig dauern aber auch innerhalb der Kartelle selbst die Interessengegensätze fort, und es besteht bei ihren Mitgliedern fortwährend das Bestreben, die eigene Position zu stärken. So kann das Kartellprinzip mit der Konkurrenz weder im eigenen Hause noch auswärts fertig werden. Kartellierten sich auch die Abnehmer durch alle Branchen hin-

¹⁾ Über verschiedene internationale Abmachungen sind jüngst (Januar 1913) von Amerika gelegentlich der „hearings“ über die Zolltarif-Revision (Aluminium), respektive während des Prozesses gegen die Steel-Corp. (Schienen, Panzerplatten) nähere Mitteilungen gemacht worden, während in Europa derlei Syndikate unter dem Schutze der Geschäftsgeheimnisse ihre Tätigkeit im Dunkel halten können. Charakteristisch für die kurzsichtige Auffassung der amerikanischen Politiker über den Wert der Konkurrenz ist auch ihr abfälliges Urteil über derlei internationale Abmachungen, wie sie in der Eisenindustrie bestanden. Danach verzichteten die exportierenden Staaten auf gegenseitige Konkurrenz in den eigenen Ländern und hielten sich an bestimmte Preise für die neutralen Märkte. Solche Abmachungen bestanden unter Beteiligung der Steel-Corp., wie der ehemalige Präsident der Steel-Corp. Corey aussagte, von 1904 bis 1910. Ob diese Abmachungen seit dem Rücktritt der Steel-Corp. unter den europäischen Produzenten weiter in Geltung geblieben sind, darüber wurden Mitteilungen nicht gemacht. Die Grundidee dieser internationalen Verständigung ist jedenfalls zu billigen. Wird ein solches Abkommen unmöglich gemacht, so haben bei ungünstiger Konjunktur die Importländer ungebührlich billige, mitunter sogar die billigsten Preise. Soweit diese Importländer Eisen nicht erzeugen, also nur Konsumenten-Interessen haben, wird es ihnen natürlich nur recht sein, wenn die Exportstaaten zu Lasten ihres eigenen Consums ihr Eisen verschenken, ähnlich wie es zur Zeit der Ausfuhrprämien in bezug auf den Zuckerexport nach England, einem reinen Konsumland, der Fall war. Anders werden aber über derartige Eisenimporte Länder mit eigener Eisenindustrie denken. (Im späteren Verlauf des Prozesses stellten übrigens Schwab und Gary Coreys Behauptungen in Abrede.)

durch, was indessen in dem Maße schwieriger wird, in dem die Produktion von den Rohstoffen auf das Gebiet verfeinerter und oft zahlloser Fabrikate, zu Erzeugnissen der Mode, des Luxus vorwärtsschreitet, so würde die ganze Wirtschaftstätigkeit eine Art Mosaik-Sozialismus. Man käme zu einem Seitenstück zur Forderung lückenloser Zölle, nämlich zu lückenloser Kartellierung mit lückenlosen Monopolen im Gefolge der Absperrung nach innen und nach außen, zu einem *numerus clausus* der *beati possidentes*, denen sich zugesellen zu wollen anderen verboten ist. Ein solches Zukunftsbild erscheint monopolistisch geschulten Köpfen wie z. B. Herrn Dr. Tschierschky als Ideal. Immerhin hat auch er Bedenken, „daß eine allgemeine Kartellentwicklung, wie wir sie in Deutschland bereits erreicht haben, in einem durch den Schutzzollgürtel gewissermaßen doch geschlossenen Handelsstaat notwendigerweise nach Verlauf einer entsprechenden Entwicklung das allgemeine Preisniveau der wichtigsten Massenverbrauchsartikel heben muß. Das trifft aber vor allem die große, am schwächsten gestellte Konsumentenschicht der Arbeiter.“ Die Stellung der organisierten Arbeiterschaft — die nicht organisierte hat ja überhaupt keine Meinung — sei übrigens „der Kartellbewegung durchaus nicht entgegen.“ Ob die organisierte Arbeiterschaft der Kartellbewegung „durchaus nicht entgegen“ ist, sei dahingestellt. Jedenfalls gibt es unter den organisierten Unternehmern viele, die die Arbeiterschaft lieber nicht organisiert, meinungslos sehen würden.

*

Das Prinzip der Cooperation und der von den Kartellen wenigstens in ihren Programmen beobachteten Einschränkung der Preisausschreitungen nach oben und unten sind wichtige Fortschritte, die diese Verbände gebracht haben. Ihr monopolistischer Charakter und die Diktatur den Abnehmern gegenüber sind aber schwere und mit den Kartellen in ihrer gegenwärtigen Konstruktion, wie es scheint, unlöslich verbundene Mängel. Man wird so lange wie möglich am freien Wettbewerb festhalten müssen. Dabei muß aber die freiwillige Cooperation der Unternehmer (aber auch der Arbeiter) zulässig sein, allerdings mit Verbot von Gewaltmaßnahmen (aber nicht nur gegen die Arbeitswilligen, sondern auch gegen die Outsider-Produzenten und die Konsumenten). Die Aufsicht über die Preisbildung von Kartellen, die den freien Wettbewerb zu einem erheblichen Teil ausgeschaltet haben, durch irgend eine gemeinsame Kommission der Produzenten und Abnehmer mit eventueller Kontrolle durch ein unparteiisches Amt, wie schon auf Seite 260 berührt, wird sich auf die Dauer nicht vermeiden lassen. Die Kartelle bieten den Produzenten gegen-

über dem freien Wettbewerb so wichtige Vorteile, daß die Unterwerfung unter eine solche Aufsicht und darüber hinaus auch eine Beschränkung der Gewinne der Kartelle entsprechend ihrem verminderten Risiko gefordert werden kann. Eine Auffassung des freien Wettbewerbes, die jede Cooperation unmöglich macht und bestraft, ist rückschrittlich, dilettantisch und für Amerika, wo ohnehin aus verschiedenen Gründen nur zu oft jähe Schwankungen die Preisbildung charakterisieren und kompromittieren und dadurch die ruhige wirtschaftliche Entwicklung gefährden, besonders verderblich. Da diese gefährliche Auffassung vom freien Wettbewerb ein Hauptpunkt im Programm des Präsidenten Wilson ist, so erscheint der Ausblick für die amerikanische Industrie nichts weniger als beruhigend.

6. Kartelle, Trusts und Arbeit.

„Fragen von großer Tragweite bewegen zur Zeit den Geist der Völker in der ganzen Welt. Wir sind vielleicht geneigt, einige von ihnen hartnäckig zu ignorieren, aber wir sollten es nicht. Wir lehnen es ab, mit vielen von diesen Fragen uns zu befassen, oder wir verschieben wenigstens den Zeitpunkt. Wir sind geneigt, uns dabei zu beruhigen, daß wir das unsrige getan haben, oder wir erklären, daß wir uns auf die Stabilität der Regierung oder die Majestät des Gesetzes verlassen. Wir vergessen mitunter, daß es die Massen der Bevölkerung sind, die die schließlichen Resultate bestimmen, die Regierungen begründen und beseitigen, daß sie die Verfassung machen und aufheben.“

(Aus einer Rede von Gary im American Iron & Steel Institute im Oktober 1912.)

(Aus dem Jahresbericht der Essener Handelskammer für 1910 nach einer Polemik gegen die Arbeitslosenversicherung, die in England inzwischen für einige wichtige Industrien eingeführt worden ist): „... erscheint der Wunsch wohl nicht unberechtigt, daß man an den Stellen, die es angeht, sich etwas weniger ausschließlich mit der Frage beschäftigen sollte, welche neue Lasten man unserer Gewerbetätigkeit aufpacken soll, um dem utopischen Ziele der Versöhnung aller mit allen näher zu kommen“, als damit, wie sie ihre Verpflichtungen erfüllen kann.

„Ich sehe keinen Grund, warum die Arbeiter sich nicht zum Verkauf ihrer Arbeit vereinigen sollen, ebenso wie man sich zur Benutzung des Kapitals vereinigt, vorausgesetzt, daß keine Seite irgendwelche monopolistischen Tendenzen hat. Die Schwierigkeiten mit der organisierten Arbeit haben ihren Grund darin, daß ihre erste Forderung monopolistisch ist. Sie verlangt den „closed shop“, und es gibt in diesem Land kein Gesetz, das den „closed shop“ verhindert.“

(Percival Roberts, Aufsichtsratsmitglied der Steel Corp. vor der Stanley-Kommission).

„Niemanden werden wir uns mit organisierten Arbeitern und deren Vertretern in Verhandlungen einlassen.“ (Kirdorf.)

Diese Äußerungen sind nicht beliebige Bemerkungen, aus denen man weitere Schlußfolgerungen nicht ableiten dürfte. Sie sind vielmehr programmatischer Natur und sie illustrieren die gesamte Denkweise und Weltanschauung der Persönlichkeiten, von denen sie herühren. Sie widerspiegeln diese so klar, daß es überflüssig wäre: den weiten Abstand in bezug auf die politischen Ansichten, die in den Worten des Vorsitzenden des Stahltrusts und in der Bemerkung der Essener Handelskammer, des Sprachrohrs der Magnaten der rheinisch-westfälischen Schwerindustrie, zum Ausdruck kommen, zu kommentieren. Man kann zwar in vergleichenden Studien über Kartelle und Trusts deutscher Verfasser oft die allerdings nur die Unkenntnis dieser Autoren charakterisierende Behauptung lesen, daß die Trusts die amerikanische Regierung in der Hand hätten¹⁾, oder gar daß der Staat vertrustet sei. Aber es gibt wohl keinen einzigen Vertreter der rheinisch-westfälischen Montanindustrie, der nicht hell auflachen würde, stellte man an ihn die Zumutung, die Worte Gary's zu unterschreiben. Diese großmächtigen Industriellen, am amerikanischen Maßstab gemessen allerdings nur Leute von mäßiger Taille, sind Autokraten vom Scheitel bis zur Sohle, in der Politik sowohl als in ihrem eigenen Betrieb, mitunter aufgeklärte Autokraten. Das Volk aber ist für sie in jedem Fall, was eben das Volk für einen Autokraten ist. Beinahe ebenso groß wie die Differenz zwischen Gary's und den Essener Äußerungen ist der Unterschied der Anschauungen von Kirdorf und Roberts in bezug auf die Arbeiterfrage. Der Herr des Kohlensyndikats ist zwar von der Rechtmäßigkeit der Monopolstellung des Syndikats überzeugt, lehnt aber — nicht die Gleichberechtigung der Arbeiterschaft, also ihre ebenfalls monopolistische Organisation, sondern überhaupt jede Koalition der Arbeiter ab, die ja für sie in erster Reihe behufs besserer Verwertung ihrer Arbeitskraft in Betracht kommt. Was die Syndikate zur Verteidigung dieser ablehnenden Haltung in der Hauptsache vorbringen, nämlich daß sie mit Arbeiterangelegenheiten nichts zu tun haben, ist selbst von den syndikatsfreundlichsten Autoren als leere Ausflucht erkannt worden²⁾.

¹⁾ Sie haben sie derart in der Hand, dass sie z. B. im Januar 1913 gelegentlich der bereits erwähnten Verhöre über die Zolltarif-Revision vor dem Ways & Means Committee vielfach überhaupt darauf verzichteten, ihren Standpunkt bekannt zu geben; in der Überzeugung, dass dies ja zwecklos sein würde, obwohl doch auf die Trusts ein so grosser Teil der nationalen Produktion entfällt.

²⁾ Näheres bei Dr. O. Utsch, Kartelle und Arbeiter, Berlin, Franz Siemenroth 1911, S. 45 etc., und Zöllner, Eisenindustrie und Stahlwerksverband, schreibt S. 112, daß „den Arbeitern gegenüber die Macht und Widerstandsfähigkeit der Stahlwerksbesitzer so wie auch ihr Solidaritätsgefühl durch die Kartellierung entschieden gewachsen ist“. Und auf S. 164: „Das Verhältnis der Stahlwerksbesitzer unter einander

„Closed shop“. Die Koalition und Organisation der Arbeiter ist gegenüber den Unternehmern schon deshalb gewaltig im Nachteil, weil die große Anzahl der Arbeiter ungleich schwerer einheitlich zu organisieren ist als die verhältnismäßig wenigen Unternehmer speziell in der Großindustrie. Auch durch die Spaltung in verschiedene Organisationen ist die Arbeiterschaft in Deutschland vielfach in einem empfindlichen Nachteil, und die Unternehmer, die die Outsider in ihren eigenen Kreisen oft schonungslos bekämpfen, lassen sich die Förderung von Outsider-Organisationen in der Arbeiterschaft angelegen sein. Das ist vielleicht ihr Recht und mag sogar nach den Zielen der betreffenden Organisation im Interesse der Arbeiterschaft liegen. Jedenfalls ist die Unternehmerschaft in Deutschland vor der monopolistischen Forderung des Closed Shop, daß also Gewerkschaftsarbeiter mit Nichtgewerkschaftlern zusammenarbeiten ablehnen, im großen und ganzen gesichert. (Arbeitstarifverträge, wonach die Unternehmer nur tariftreue Arbeiter beschäftigen dürfen, sind zwar auch schon in Deutschland ziemlich verbreitet; aber den Unternehmern wohl weniger aufgezwungen, als im Einvernehmen mit ihnen vereinbart.) Der Closed Shop war z. B. einer der Streitpunkte im Streik im bituminösen Kohlenrevier während des Frühjahrs 1912. Die Arbeiter konnten diese Forderung nicht durchsetzen. Der Open Shop, die Möglichkeit: auch nichtorganisierte Arbeiter zu beschäftigen, blieb in Geltung. Doch wurde der check-off, die Zahlung der Gewerkschaftsbeiträge durch Abzug von den Löhnen seitens der Unternehmer, aber nur für die freiwilligen Unionmitglieder fortgesetzt. Der von der Arbeiterorganisation angestrebte Zweck dieser Maßnahme ist, diese Beiträge auch für Zeiten zu sichern, in denen das Interesse an der Gewerkschaft abnimmt. Bei der feudalen Auffassung des Arbeitsverhältnisses speziell in der Schwerindustrie wäre eine derartige Einrichtung in Deutschland undenkbar.

ist heute nicht mehr das von Konkurrenten, welche von den Arbeitern gegen einander ausgespielt werden können, sondern vorwiegend dasjenige von Kollegen, welche sich durch die Gemeinsamkeit der meisten ihrer Interessen eng verbunden fühlen“.

Das Kohlensyndikat selbst hat übrigens durch seine Lieferungsbedingungen die Zechen ihrer Lieferungsverpflichtungen bei Arbeiterausständen enthoben und im August 1906 wurde der Antrag, für das vierte Quartal die Förderung vollständig freizugeben, mit dem Hinweis abgelehnt, daß die „Jagd nach Arbeitern“ vermieden werden müsse.

Beim Druckpapiersyndikat ruht bei höherer Gewalt, darunter Arbeiterausstand, die Verpflichtung zur Lieferung für die davon betroffene Firma. Beim Verband der Flaschenfabriken entbinden Arbeiterstreiks von der rechtzeitigen Lieferung. Ebenso ist es bei anderen Syndikaten. Ihr Grundsatz ist: Wir wollen unsere Produkte geschlossen verkaufen, die Arbeit aber nicht von geschlossenen Organisationen kaufen.

Mehr noch als über sonstige wirtschaftliche Fragen, die Amerika betreffen, läßt sich über die Arbeiterverhältnisse ein einheitliches allgemeines Urteil nicht fällen. Vom Unternehmer-Standpunkt aus ist aber die Situation in Amerika im allgemeinen ungleich ungünstiger als in Deutschland. Der Kampf um den Open Shop, der in erbitterter Weise geführt wird, das Verlangen der Ausschließung von Nicht-Organisierten, die nicht durch den Union Label ihre Zugehörigkeit zur Gewerkschaft nachweisen können¹⁾, ist nur ein Moment, allerdings ein sehr wichtiges, das den Frieden zwischen Unternehmern und Arbeitern häufig stört. In den Bergwerken Pennsylvaniens und in noch höherem Maße in den kosmopolitischen Textilzentren von Massachusetts sind Arbeiter von mehr als drei Dutzend Völkerschaften vertreten, darunter solche von sehr tiefstehendem Typus, von niedriger Moral, abergläubisch, von geringer Leistungsfähigkeit, die sich schwer oder gar nicht assimilieren und häufig zu Gewalttätigkeiten und auch zu brutal-anarchistischen Tendenzen neigen. Bis vor ungefähr zwanzig Jahren rekrutierte sich die Einwanderung hauptsächlich aus den nördlichen Staaten Europas. Seither stammt das Gros der Einwanderer, die sich in diese Industriebezirke wenden, aus Italien, aus slavischen Ländern, aus den Balkanstaaten und selbst aus Vorderasien (Syrien etc.). Diese minderwertige Einwanderung hat die früheren, qualitativ ungleich höher stehenden Einwanderer verdrängt. Man kann aber die damit verbundenen Minderausgaben auf Lohnkonto als Vorteil absolut nicht ansehen, weder für die Allgemeinheit, noch auch für die Unternehmer selbst.

Sozialpolitische Tätigkeit der Trusts. In der Sozialpolitik ist die Kompetenz der Bundesregierung durch den Dualismus in der Verfassung, der dieses Gebiet den Einzelstaaten überläßt, eingeengt. Auch die Gerichte, die bis vor einiger Zeit in sozialpolitischer Hinsicht nicht selten rückständigen Anschauungen huldigten, erwiesen sich mitunter für verschiedene Gesetze als Hindernis. Unter dem Regime Taft wurde aber Verschiedenes geleistet. Im Juni 1912 unterzeichnete Taft ein Gesetz mit verschärften Bestimmungen über den Achtstundentag für alle von der Regierung vergebenen und für sie zu leistenden Arbeiten. Ausgenommen sind nur im Hinblick auf die Notwendigkeit ihrer Beschleunigung die Arbeiten für den Panama-Kanal bis Ende 1914. Die Employers' Liability and Workmen's Compensation Bill, die die Haft-

¹⁾ Die Union Labels (Kontrollschutzmarken) dienen übrigens auch dazu, um solchen Fabriken entstammende Waren kenntlich zu machen, deren Arbeitsbedingungen von den Gewerkschaften gebilligt worden sind.

pflicht für Todesfälle und Unfälle von Eisenbahnangestellten im zwischenstaatlichen Verkehr (ca. 1 $\frac{3}{4}$ Mill. Personen) festsetzt, passierte den Senat, aber noch nicht die anderen gesetzlichen Instanzen. Hingegen wurde 1912 ein Arbeitsamt, bestehend aus je drei Delegierten der Unternehmer, der organisierten Arbeiter und des „Volkes“ zur Untersuchung aller die Arbeiterinteressen betreffenden Fragen geschaffen. Am 4. März 1913, am Tage, an dem er aus dem Amt schied, unterfertigte der Präsident Taft eine Bill, durch die das „Department of Labor“ als selbständiges Ministerium ins Leben gerufen und vom „Department of Commerce and Labor“ abgetrennt wurde. Dieses blieb als Handelsministerium weiter bestehen.

Alle Maßnahmen im Interesse der Gesundheit, Sicherheit, Wohlfahrt und Hebung der Lebenshaltung der arbeitenden Bevölkerung sind zugleich die beste Kapitalsanlage für die Industrie. Allerdings in bezug auf die Lohnhöhe mit der Einschränkung, daß sie mit der Produktivität der Arbeit im Einklang stehen. Und viele leitende Männer der amerikanischen Industrie haben es wiederholt beklagt, daß der Kongreß in Washington der Campagne gegen die Trusts mehr Aufmerksamkeit zuwende als gesetzlichen Maßnahmen im Interesse der Arbeiterschaft. In vollkommenem Gegensatz zu vielen gegenteiligen Behauptungen¹⁾ war in den letzten Jahren eine große Anzahl von

¹⁾ So z. B. schreibt, um nur einen aus der großen Anzahl der Ankläger zu zitieren, E. F. Junge in seinem Buch „Amerikanische Wirtschaftspolitik“ S. 43: „Die Versumpfung des sozialen Gedankens ist eines der traurigsten Kapitel in der neueren Wirtschaftsgeschichte der Union“. Tatsache ist, daß der soziale Gedanke nicht versumpfen konnte, weil er bis vor verhältnismäßig kurzer Zeit nicht vorhanden war. Die Politik des laissez faire, der Glaube, daß jeder genug Manns sein müsse, um in einem jungen Land sich selbst zu helfen, war für sozialpolitische Bestrebungen kein geeigneter Boden. Inzwischen ist man zumindest in Bezug auf die Geschäftstätigkeit der großen Gesellschaften zu dem anderen Extrem der fortwährenden und übermäßigen amtlichen Einmischung und Reglementierung gekommen. Und auch in Bezug auf sozialpolitische Bestrebungen schreckt man selbst vor radikalen Neuerungen nicht zurück. So ist der neue Gouverneur des Staates New-York Sulzer im Januar 1913 in einer Botschaft für Minimallöhne (nicht wie in England, nur für den Kohlenbergbau, sondern auf der ganzen Linie) eingetreten. Dr. Junge selbst zitiert übrigens aus einer Botschaft von Roosevelt vom 7. Dezember 1908 folgende seine erwähnte Behauptung widerlegende Stelle: „Bezüglich der Lohnarbeiter bin ich der Ansicht, daß alle, mögen sie körperliche oder Kopfarbeit verrichten, einen weit größeren Anteil als jetzt an den Reichtümern haben sollen, die sie schaffen, und daß sie in den Stand gesetzt werden, einen größeren Anteil an dem Eigentum an Eisenbahnen, Fabriken und Geschäften zu erlangen.“ Dieses letztere Verlangen ist in Deutschland auch von den fortschrittlichsten bürgerlichen Parteien noch nicht gestellt worden. Und dabei hat Roosevelt seither noch ein viel weitergehendes sozialpolitisches Programm adoptiert. — Auf S. 22 verweist Junge auf die „prinzipiell höhere Entlohnung der amerikanischen

Trusts in sozialpolitischer Hinsicht durchaus nicht untätig. In seinem Geschäftsbericht für 1910 teilte der Stahltrust mit, daß am 1. Mai jenes Jahres eine Unfallversicherung eingeführt worden sei. Für vorübergehende Arbeitsunfähigkeit wurde die Entschädigung für unverheiratete Männer auf 35 % ihres Lohnes, für verheiratete auf 50 % des Lohnes mit weiteren je 5 % für jedes Kind unter 16 Jahren und weiteren 2 % für jedes Dienstjahr über fünf Jahre festgesetzt. Für

Arbeit“. Das „angestrebte Arbeiterparadies“ (also abermals ein Widerspruch zu seiner früheren Behauptung) würde aber „in dem Augenblick zur Utopie werden, als Amerika gezwungen wird, seinen Export an Fertigwaren auf internationalen Märkten mit Japan, China und anderen Ländern unverbrauchter Naturschätze, hoher Intelligenz und billiger Arbeitskräfte zu messen“. Diese Anschauung ist insofern falsch, als diese Länder gefährliche Konkurrenten erst werden können, wenn sie zu höheren Arbeitslöhnen gelangt sind. Erst bei einer gewissen Höhe der Arbeitslöhne kann die Arbeit genügend produktiv werden. Ein leistungsfähiger Arbeiterstamm läßt sich nicht improvisieren. Er kann nur allmählich herangebildet werden, deshalb dürfte Japan (von dem rückständigen China gar nicht zu reden) vor einem Menschenalter der weißen Arbeit in der Industrie kaum ernste und allgemeine Konkurrenz bereiten. — Was die Landwirtschaft betrifft, wird allerdings die Konkurrenz der japanischen Einwanderer an der pacifischen Küste, namentlich in Californien drückend empfunden und hat gesetzliche Abwehrmaßnahmen hervorgerufen.

Die Entlohnung der höheren Erwerbsprossen im Großbetrieb hält Dr. Junge im Vergleich zu den unteren in Deutschland für vielfach ungenügend. Als Entgelt würden aber, meint er, „der weiße Kragen, das Bürgertum, der Herrrentitel, die Ehre in Zahlung genommen“. Bezüglich der Kaufkraft des weißen Kragens werden mit Herrn Junge nicht viele übereinstimmen. — Auf S. 145 meint Dr. Junge, „die Löhne Nordamerikas, heute die höchsten der Welt, dürften ihren Gipfelpunkt bereits überschritten haben“, was durch die Entwicklung seither widerlegt ist. — Auf S. 179 spricht er von der Kapitalisierung verschiedener Trusts und gibt dazu unrichtige Ziffern an. — Auf S. 185 wird behauptet, daß etwa 2,5 Mill. Menschen, also ca. 3 % Eigentümer des korporativen Reichtums seien. Tatsächlich ist dieser korporative Reichtum, nämlich die Effekten der Aktiengesellschaften, wie auf S. 285 ausgeführt, weit verbreitet. Auch würden 2,5 Mill. Menschen, da man ja auch ihre Familienangehörigen mit in Rechnung stellen muß, nicht 3 %, sondern etwa 10 bis 12 % der gesamten Bevölkerung ausmachen. — Auf S. 185 prognostiziert er, daß die Verteuerung der Rohstoffe infolge ihrer Verschwendung „nicht eine Panik, eine Stockung, sondern eine Krise, einen Zusammenbruch, einen nationalen Konkurs“ zur Folge haben würde. Mit dieser Prophezeiung aber ist Junge nicht so originell, wie er meint. Die Sonne hat Licht genug, alle Welt zu bescheinen und sie leuchtet sich nicht aus, wenn Milliarden mehr ihre Strahlen in sich einsaugen würden. Die materiellen Güter aber sind beschränkt, darum hätten sich die Menschen damit abzufinden, daß was der eine genieße, der andere entbehren müsse. Das sei göttlicher Ratschluß. Mit der angeblichen Kargheit der Natur hat man die Ansprüche der Menschheit zurückzuschrauben versucht. Diese Anschauungen hat schon der alte Malthus in ein wissenschaftliches System gebracht, der die Not als ständige Begleiterin der Menschheit und als Schranke ihrer Vermehrung erklärte. Es ist immerhin möglich, daß Länder, die auf einem großen Fuß leben wie Amerika, mit ihrem Erbteil früher fertig werden als andere. Indessen handelt es sich bei dieser Frage,

dauernde Arbeitsunfähigkeit und für die Entschädigung der Hinterbliebenen bei Todesfällen wurden Pauschalsummen fixiert. Am 1. Januar 1911 ließ der Stahltrust eine Altersversicherung ins Leben treten, wonach Angestellte nach zwanzig Jahren oder längerer Dienstzeit nach erreichtem 70. Lebensjahr für Männer und 60. Lebensjahr für Frauen in den Ruhestand treten müssen. Ebenfalls nach 20jähriger oder längerer Dienstzeit können 60jährige Männer oder 50jährige Frauen

der Erschöpfung der natürlichen Hilfsquellen Amerikas, auch für die jüngsten Zeitgenossen erfreulicherweise vorläufig noch um eine cura posterior. Auf S. 270 lobt Junge die tief begründete Abneigung gegen die Überspannung der politischen und wirtschaftlichen Expansion der Ver. St. in den einsichtsvollen Kreisen des amerikanischen Volkes und S. 272 lobt er die „reiche Anregung der Last des Militarismus“ für Deutschland. Es ist charakteristisch für die Nationalisten, daß sie ihr eigenes Programm, ihre Anschauungsweise, ihre Argumente und Ziele bei anderen Völkern unerträglich finden und bekämpfen. Tatsächlich hat Amerika seine Epoche des Imperialismus rasch überwunden. Es ist zwar fraglich, ob der neue Präsident Wilson die von ihm geäußerte Absicht, den Philippinen die Unabhängigkeit zu gewähren, unverändert beibehalten wird und ob er sie in diesem Fall auch zu realisieren vermöchte; jedenfalls wäre aber eine solche Idee bei welchem der europäischen Staaten immer ganz und gar undenkbar. Dollardiplomatie ist zwar ein amerikanischer Ausdruck; aber was darunter verstanden wird, nämlich die Verquickung von Politik und Geschäft, und zwar mit dem Geschäft der Großbanken und der Großindustrie, ist für die äußere und die Wirtschaftspolitik der europäischen Großstaaten in ungleich höherem Maße charakteristisch als sie selbst unter Roosevelts und Tafts Regime für die Ver. Staaten war. Eine der ersten Amtshandlungen des Präsidenten Wilson war die Verurteilung der Dollardiplomatie in Bezug auf China und der dadurch veranlaßte Rücktritt der amerikanischen Bankengruppe von der projektierten Anleihe der Sechs-Mächtegruppe. Gewiß steht diese Politik moralisch ungleich höher als der oft mit Gewalttätigkeit und List arbeitende Imperialismus, und die Sympathien jener Völker, bei denen der Imperialismus das Feld zur Betätigung sucht, lassen sich durch wohlwollendes Entgegenkommen eher erwerben als durch Eindrücke, die man mit furchbarer Flottenmacht auf sie auszuüben sucht. Andererseits darf aber nicht übersehen werden, daß der Kredit, mit dessen Hilfe allein diese Völker zu einer höheren Stufe der Kultur gebracht werden können, eine Sicherung ihrer wirtschaftlichen Verhältnisse und damit auch oft eine gewisse politische Einflußnahme zur Voraussetzung hat. Es ist daher sehr gut möglich, daß durch den Idealismus der Wilsonschen Politik die Konkurrenten Amerikas gute Geschäfte machen werden, der amerikanischen Industrie aber das Tor zu der von Wilson allein angestrebten „equal opportunity“ verschlossen wird. Im Zusammenhang damit und zur Illustration, daß, wo es sich um amerikanische Trusts handelt, auch die größten Albernheiten veröffentlicht werden, sei erwähnt, daß von verschiedenen Seiten, darunter von ernsten Schriftstellern, behauptet wurde, die politische Umwälzung in China sei ein Werk der Steel Corp. behufs Erweiterung ihres Absatzes in China gewesen. Tatsächlich ist die amerikanische Eisenausfuhr nach China ganz geringfügig; umgekehrt wurde in den letzten Jahren ein ziemliches Quantum von Roheisen von den Ver. St. aus China importiert. — Auf S. 207 wiederholt Dr. Junge die Legende, daß die Panik von 1907 ein geniales Manöver gewesen sei. Und noch viele andere auf einem gleichen Niveau stehende Behauptungen ließen sich festnageln.

auf Ansuchen in den Ruhestand treten. Schließlich wird bei dauernder Arbeitsunfähigkeit ebenfalls nach mindestens zwanzigjähriger Dienstzeit Pension gewährt. Die monatliche Pension beträgt 1 % der durchschnittlichen monatlichen Bezüge während der letzten zehn Dienstjahre für jedes Dienstjahr, mindestens aber 12 Dollar und höchstens 100 Dollar pro Monat. Weder für die Unfall- noch für die Altersversicherung haben die Angestellten Beiträge zu leisten.

In ähnlicher Weise wie die Steel Corp. führte die International Harvester Co. im Jahre 1910 Unfallversicherung und Entschädigung der Hinterbliebenen bei Todesfällen durch Unfälle ein. Diese Gesellschaft hat ferner ein Pensionssystem — nur aus Beiträgen der Gesellschaft — und eine freiwillige Krankenversicherung der Angestellten mit Beiträgen der Gesellschaft und eine Gewinnbeteiligung eingeführt, nach der laut Geschäftsbericht für 1910 3600 Angestellte, das ist ungefähr der zehnte Teil von allen, Aktien erworben hatten. Das Durchschnittsalter der pensionierten Angestellten betrug nach dem gleichen Geschäftsbericht 66 Jahre. Im September 1912 veröffentlichte die General Electric einen Pensionsplan ähnlich dem der Steel Corp., und im November 1912 teilte die American Telephone & Telegraph Co. mit, daß sie von 1913 ab für ihre Angestellten und jene ihrer Untergesellschaften (Western Union und Western Electric) ca. 175 000, Alters-, Kranken- und Lebensversicherung ohne Beiträge von ihnen einführen werde. Männliche Angestellte können mit 60, weibliche mit 55 Jahren nach 20jähriger Dienstzeit in den Ruhestand treten. Die Pension soll mindestens 20 Doll. monatlich betragen.

In der Generalversammlung der Steel Corp. vom 15. April 1912 wurde von einem Ausschuß der Aktionäre, der mit der Untersuchung der Arbeitsverhältnisse betraut worden war, ein Bericht erstattet, wonach von 175 715 Angestellten ausschließlich Beamten 25 % zwölfstündige Arbeitszeit hatten; und zwar namentlich in den ununterbrochenen Betrieben, Walzwerken und Hochöfen, wo die Arbeitszeit bei 50 % bis 60 % der Arbeiter zwölf Stunden betragen habe. Es sei dies aber eine vielfach durch Pausen unterbrochene Arbeit und erfordere weniger Anstrengung als andere Beschäftigung bei acht und zehn Stunden Arbeitszeit. Indessen erklärte sich der Bericht im Hinblick auf das Familienleben dieser Arbeiter und die Unmöglichkeit ihrer Weiterbildung für eine Untersuchung, ob nicht eine Ermäßigung der Arbeitszeit durchführbar wäre. Im Juni 1912 teilte der Präsident Gary mit, daß die Finanzkommission beschlossen habe, die zwölfstündige Arbeitszeit soweit als möglich einzuschränken. Die jährlichen

Ausgaben für Versicherungs- und Wohlfahrtszwecke wurden damals auf 5 450 000 Doll. angegeben. Das wäre auf die Durchschnittszahl der Angestellten von 1911 — nämlich 196 888 — berechnet, über 27 Doll. resp. 114 M. auf jeden Angestellten¹⁾. (Unter den 5,45 Mill. Doll. figurierten Entschädigung für Unfälle und für Hinterbliebene von tödlich Verunglückten 2 Mill., Kosten des Profit-Sharing 750 000 Doll., hygienische und Wohlfahrtsausgaben 1¼ Mill. Doll. etc.) Bei der Bethlehem Steel Co. besteht, wie ihr Präsident Schwab im Februar 1912 mitteilte, die zwölfstündige Arbeitszeit nur auf den Hochofenwerken, sonst zehn Stunden mit freiem Sonabend-Nachmittag. Wie viele Arbeiter in der deutschen Eisenindustrie in zwölfstündiger Schicht arbeiten, darüber liegen mir zahlenmäßige Angaben nicht vor²⁾.

Das Lohnniveau in der amerikanischen Industrie ist im allgemeinen Durchschnitt ungefähr doppelt so hoch wie in Deutschland und England, jenen Ländern, die sich in Europa des höchsten Lohnniveaus erfreuen. Bei der Höhe der amerikanischen Lohnbasis ist noch die ziemlich bedeutende Negerbevölkerung in Betracht zu ziehen, ferner die Rückständigkeit der Südstaaten, deren Industrie um etwa ein Menschenalter hinter jener der Nordstaaten zurück ist, schließlich auch die schon erwähnte geringe Leistungsfähigkeit eines großen Teiles der Einwanderer. Auf den Unterschied der Löhne ist es in der Hauptsache zurückzuführen, daß die Ver. Staaten bei einer Bevölkerung, die ungefähr 1½ mal so groß ist wie jene Deutschlands, eine dreimal so große Konsumkraft haben.

Wohnung, Nahrung und Kleidung absorbieren auch in Amerika einen sehr großen Teil des Lohneinkommens. Aber abgesehen davon, daß ein großer Prozentsatz der amerikanischen Arbeiter besser wohnt als ihre europäischen Kollegen, daß sie Eier, Zucker, Butter, Früchte und vor allem bessere Fleischsorten täglich auf dem Tisch haben, bleiben ihnen noch ungleich mehr Mittel zu Ausgaben, die über das Notwendigste hinausgehen oder für Ersparnisse. Oft wird der Wert

¹⁾ Die Aufwendungen der Firma Krupp für sozialpolitische Zwecke (Versicherungs- und Kassenbeiträge, Unterstützungen und Zuschüsse) betrugen nach dem Jahresbericht der Essener Handelskammer für 1911 8 702 517 M. — Am 1. Januar 1912 waren auf den Krupp'schen Werken 69 950 Personen beschäftigt. Das wären also ca. 125 Mark im Durchschnitt auf jeden Angestellten.

²⁾ Ein deutscher Reichstagsabgeordneter hat kürzlich in einem Bericht über amerikanische Reise-Eindrücke seiner Verwunderung Ausdruck gegeben, daß in den amerikanischen Stahlwerken vielfach noch die zwölfstündige Arbeitszeit bestehe; offenbar in Unkenntnis, daß diese, wie es scheint, in der rheinisch-westfälischen Eisenindustrie in noch höherem Maße in Geltung ist.

der höheren Löhne bestritten und auf die ihnen gegenüberstehenden teuren Warenpreise verwiesen. Nun sind aber die Arbeitslöhne ein wesentlicher Bestandteil der Produktionskosten, so daß man nicht erwarten darf, daß die Teuerung dieses Produktionsfaktors in den Warenpreisen nicht zum Ausdruck komme. Darauf wird es ankommen, daß der Anteil der Arbeit an der Produktion gegenüber dem Unternehmergewinn, dem Anteil des Kapitals und der Bodenrente wachse. Anhaltspunkte zur Beurteilung dieser Frage finden sich in den Tabellen auf Seite 318 und 319.

Ein englischer Bericht über amerikanische Arbeiterverhältnisse¹⁾. Im April 1911 veröffentlichte der englische Board of Trade das Resultat einer Untersuchung über die Erwerbs- und Lebensverhältnisse der arbeitenden Bevölkerung in den Ver. Staaten, die in 28 Städten östlich vom Mississippi in bezug auf das Baugewerbe, die Metallverarbeitung, Maschinenindustrie und das Druckereigewerbe angestellt worden war. Nach diesem Bericht, dem ähnliche über England, Deutschland, Frankreich und Belgien vorhergegangen waren, betragen — wenn man die in England in Geltung gewesenen Durchschnittswerte gleich 100 setzt — die Wochenlöhne in Amerika 230, die Arbeitsstunden 96, die Mieten 207, die Lebensmittel-Detailpreise 138. Alle anderen Ausgaben, darunter auch die für Kleidung, blieben unberücksichtigt. Das Lohnniveau war demnach in den zum Vergleich herangezogenen Erwerbszweigen um 130 % höher als in England, die Ausgaben für Miete und Nahrung waren um 52 % höher, so daß der amerikanische Arbeiter im Durchschnitt ungleich mehr als der englische für andere Zwecke auszugeben resp. zu ersparen in der Lage war. Dabei lag kein Beweis vor, daß Arbeitslosigkeit in häufigeren Zwischenräumen als in England auftrete²⁾.

Lohnverhältnisse bei den Bahnen. Über die Lohnverhältnisse mehrerer wichtiger Kategorien von Arbeitern in Deutschland und Amerika folgen nachstehend einige zahlenmäßige Angaben; zunächst

¹⁾ Cost of Living in American Towns. Report of an Enquiry by the Board of Trade into working class rents, housing and retail prices etc. 1911.

²⁾ Die rücksichtslose Entlassung von Angestellten ist auch einer der mit Vorliebe gegen die Trusts erhobenen Vorwürfe. Daß diese Anklage, in einer solchen allgemeinen Fassung erhoben, nicht zutrifft, geht aus der obigen Feststellung hervor. Ferner hat z. B. die Steel Corp. das Bonus-System in der Hauptsache zu dem Zwecke eingeführt, um ihre Angestellten möglichst selbst zu machen. Auch ist das Stilllegen von Betrieben überaus kostspielig. Abgesehen davon, daß die Kapitallasten fortbestehen, verringert sich durch längere Nichtbenutzung der Gebrauchswert von Maschinen und und der meisten technischen Anlagen. Es ist demnach das ureigenste Interesse der

eine Statistik der Leistungen, Einnahmen und Ausgaben der Eisenbahnen der preußisch-hessischen Betriebsgemeinschaft und der Ver. Staaten, die dem statistischen Jahrbuch für den preußischen Staat für 1911 und dem Bericht der Interstate Commerce Commission für 1910/11 entnommen ist.

Bahnen-Statistik.

Von den Gesamteinnahmen entfallen auf die Arbeit in Preußen 34⁰/₀, in den Ver. St. 43⁰/₀.

Preußische Staatsbahnen (1909):

Bahnlänge (Ende März 1910)	37 215 Klm.
Personenkilometer	24 111 129 988
Beförderte Personen	1 039 657 616
Einnahme für 1 Personenkilometer	2,32 Pfennige
Tonnenkilometer inkl. Dienstgut	39 770 238 000
Einnahme per Tonnenkilometer ¹⁾	3,65 „
Einnahmen aus dem Güterverkehr	1 321,12 Mill. Mk.
Einnahmen aus dem Personen- und Gepäckverkehr	580,08 „
Gesamte Einnahmen	2 029,59 „
Gesamte Ausgaben	1 400,27 „
Davon: persönliche Ausgaben	688,79 „
sächliche	716,48 „
Überschuß	629,32 „
Betriebskoeffizient	68,99 ⁰ / ₀

Vereinigte Staaten (1910/11):

Bahnlänge	246 124 Meilen ²⁾
Personenmeilen	33 201 694 699
Beförderte Personen	997 409 882
Einnahme für 1 Personenmeile	1,97 Cents
Tonnenmeilen	253 783 701 839
Einnahme per Tonnenmeile	0,757 „
Einnahmen aus dem Frachtverkehr	1 925,95 Mill. Doll.
Einnahmen aus dem Personenverkehr	657,64 „
Gesamte Einnahmen aus dem Betrieb	2 789,76 „
Gesamte Betriebsausgaben	1 915,05 „
Davon: Löhne und Gehälter	1 208,47 „

Unternehmer, ihre Produktionsmittel auszunützen. Durch die jähen Schwankungen der Konjunktur und auch durch den ganzen Aufbau der amerikanischen Industrie ist das Stillliegen von Betrieben dort allerdings viel häufiger. Dazu trägt auch bei, daß bei nicht genügender Aufnahmefähigkeit des inländischen Marktes Entlastung durch den Export auch in annähernd gleichem Maße nicht möglich ist wie in der deutschen Industrie.

¹⁾ Im Jahrbuch nicht ausgewiesen; berechnet für 36161 Mill. tkm respektive abzüglich 3609 Mill. tkm Dienstgut ohne Frachtberechnung.

²⁾ 1 (englische) Meile = 1609 Meter.

Überschuß ¹⁾	874,71 Mill. Doll.
Betriebskoeffizient	68,66%
Zahl der Angestellten	1 669 809

Von Schlußfolgerungen aus diesen Zahlen in bezug auf die Leistungen der Bahnen und was sie sich dafür berechnen, und auch von einer Würdigung der Qualität ihrer Leistungen sei hier abgesehen, weil bei der Verschiedenartigkeit der Verhältnisse eine eingehende Begründung notwendig wäre ²⁾. Der Anteil der Arbeit an den Betriebseinnahmen ist indessen ein Faktum, dessen überaus große Bedeutung von selbst und ohne Begründung hervorgeht. Bei den preußischen Staatsbahnen entfielen nicht ganz 34 % sämtlicher Einnahmen auf persönliche Ausgaben, also Besoldungen, Löhne etc., bei den amerikanischen Bahnen aber mehr als 43 %. Bei diesen ist also das Verhältnis für die Arbeit ein ungleich günstigeres. (Die Pennsylvania-Bahn teilte im April 1912 anlässlich einer Lohnstreitigkeit mit, daß auf den Linien östlich von Pittsburg von 1890 bis 1911 der Anteil der Angestellten von jedem vereinnahmten Dollar von 44,8 auf 51,7 Cents gestiegen sei. Im Geschäftsbericht der New-York Central für das Jahr 1912 wurde mitgeteilt, daß im Jahre 1905 42,47, im Jahre 1912 46,86 % sämtlicher Einnahmen durch die Lohnzahlungen in Anspruch genommen wurden. Der Mehraufwand für die Löhne im Gefolge der Lohnerhöhungen entsprach 4,27 % des Aktienkapitals. Wie aus der Tabelle auf Seite 264 ersichtlich, mußte die in der Zwischenzeit von 5 auf 6 % erhöhte Dividende wieder auf 5 % ermäßigt werden. Die Steuern beliefen sich im Jahre 1912 auf 5,13 % der Brutto-Einnahmen.) Der fiskalische Betrieb leistet demnach für die Arbeit auch nicht annähernd so viel, wie die angeblich nur vom privatkapitalistischen Standpunkt aus geleiteten amerikanischen Bahnen. Der Betriebskoeffizient, d. i. das Verhältnis der Betriebsausgaben zu den Betriebseinnahmen wird in beiden Fällen ungefähr gleich hoch ausgewiesen. Bei den preußi-

¹⁾ Von dem Überschuß von 874,71 Mill. Doll. gingen noch 102,66 Mill. Doll., also nahezu 4% der gesamten Betriebseinnahmen, für Steuern ab.

²⁾ Bei Besprechung der Leistungen der amerikanischen Bahnen wird oft auf ihre geringe Verkehrssicherheit verwiesen. Zweifellos läßt diese auf manchen amerikanischen Bahnen zu wünschen. Abgesehen von einer in den Landessitten begründeten zu großen Sorglosigkeit der Reisenden ist dieser Mangel indessen zu einem nicht geringen Teil auf die sehr verbreitete mißbräuchliche Benutzung der Schienenwege durch Fußgänger, ferner auch auf die ungenügende Ausrüstung mancher Bahnen infolge ihrer schlechten finanziellen Situation zurückzuführen. Daß zur Hebung der Verkehrssicherheit bei einem Teil der Bahnen noch viel zu tun übrig bleibt, ist eine von ihnen selbst anerkannte Tatsache.

schen Staatsbahnen entfällt indessen von den gesamten Betriebsausgaben nicht einmal die Hälfte auf persönliche Ausgaben, bei den amerikanischen Bahnen aber nahezu $\frac{3}{4}$. Die anderen Ausgaben, nämlich jene für Instandhaltung und Erneuerung der Bahnen sind demnach in Preußen prozentmäßig ungleich höher, selbst wenn man berücksichtigt, daß bei manchen amerikanischen Bahnen beträchtliche dem Surplus auf Gewinn- und Verlustkonto aus dem Gewinn zugewiesene (also nicht unter den Betriebsausgaben verrechnete) Beträge dem gleichen Zweck dienen. Und da man zumindest von der großen Mehrzahl der amerikanischen Bahnen nicht behaupten kann, daß ihre Unterhaltungskosten zu niedrig sind ¹⁾, so scheint daraus hervorzugehen, daß die Verwaltung der preußischen Staatsbahnen in erster Reihe auf rasche Abschreibungen bedacht ist. Die Durchschnittsentlohnung der Bahnangestellten in Amerika läßt sich auf 724 Doll. berechnen. Im preußischen statistischen Jahrbuch sind über die Anzahl der Angestellten keine Angaben enthalten, so daß sich die Durchschnittsentlohnung nicht genau nachweisen läßt ²⁾. Sie dürfte über die Hälfte des amerikanischen Durchschnitts nicht hinausgehen, und dabei sind in den in der Tabelle erwähnten „persönlichen Ausgaben“ in Höhe von 683,8 Mill. M. die Aufwendungen für Pensionen und Wohlfahrtszwecke im Betrag von 85,5 Mill. M. bereits inbegriffen. — In einem Bericht des amerikanischen Bureau of Railway Economics vom Juni 1912 wurde die durchschnittliche tägliche Entlohnung der Bahnangestellten aller Klassen im Jahre 1910 in den Vereinigten Staaten mit 2,23 Doll., in England mit 1,05 Doll., in Preußen mit 0,81 und in Österreich mit 0,89 Doll. ausgewiesen. Diese Zahlen dürften zumindest ungefähr richtig sein. Danach würde, obwohl das Einkommen der Beamten und Arbeiter der preußischen Staatsbahnen ebenfalls stark gestiegen ist, die preußische Durchschnittsentlohnung nicht einmal 40 % jener in den Ver. Staaten betragen. (Doch sind bei dieser Berechnung die erwähnten Ausgaben der preußischen Staatsbahnen für Pensionen etc. offenbar nicht berücksichtigt.)

¹⁾ Seit dem demokratischen Regime hat sich die Finanzlage der Bahnen verschlechtert. Es bleibt abzuwarten, wie weit dadurch eventuell auch die Höhe der Instandhaltungsausgaben beeinflusst werden wird.

²⁾ Im Jahre 1911 waren von der preußischen Eisenbahnverwaltung etwas über 500 000 Personen beschäftigt.

Lohn- und Gewinn-Statistik der U. S. Steel-Corporation
 Zunahme der Lohnsumme, Zunahme des Durchschnittslohnes, Abnahme des Reingewinnes.
 (Aus den Jahresberichten der Steel Corp. entnommen resp. berechnet.)

	Durchschnittszahl der Angestellten	Löhne u. Gehälter in Mill. Doll.	Durchschnittsbezüge in Mill. Doll.	Reingewinn ²⁾ in Mill. Doll.	Zur Verfügung für d. Common-Stock in Prozent	Dividende für den Common-Stock		Erzeugung von Fertig-Produkten in Mill. Tons
						in Prozent	in Mill. Doll.	
1901 ¹⁾				75		3	15,2	
1902	168 127	120,5	717	108,5	10,7	4	20,3	8,20
1903	167 709	120,7	720	83,7	4,9	2 ¹ / ₂	12,7	7,64
1904	147 343	99,8	677	57,8	1	—	—	6,79
1905	180 158	128,1	711	96,4	8,5	—	—	9,23
1906	202 457	147,8	730	126	14,3	2	10,2	10,58
1907	210 180	160,8	765	133,2	15,6	2	10,2	10,56
1908	165 211	120,5	729	74,9	4	2	10,2	6,21
1909	195 500	151,7	776	107,8	10,6	4	20,3	9,86
1910	218 435	174,9	800	116,7	12,2	5	25,4	10,73
1911	196 888	161,4 ³⁾	819	84,5	5,9	5	25,4	9,48
1912	221 025	189,4	857	83,5	5,7	5	25,4	12,51

¹⁾ Die Steel Corp. begann ihre Tätigkeit am 1. April 1901. Für die ersten neun Monate lag ein vollständiger Geschäftsbericht nicht vor. An Dividende wurden für 1901 3⁰/₁₀₀, resp. 1⁰/₁₀₀ pro Quartal bezahlt.

²⁾ Der Reingewinn ist die nach Bezahlung der Bondszinsen der Untergesellschaften und der Abschreibungen, aber vor Bezahlung der Zinsen der Bonds U. S. Steel Corp. selbst zur Verfügung stehende Summe.

³⁾ Vor der Stanley-Kommission wurde zu Beginn 1912 mitgeteilt, daß über 2000 Dollar hinausgehende Gehälter und Löhne an 4106 Angestellte, zusammen 13 534 213 Dollar bezahlt worden seien.

Aus dieser Zusammenstellung geht zunächst hervor, daß in den 11³/₄ Jahren bis Ende 1912 auf die Stammaktien, deren Kapital seit Beginn unverändert blieb, zusammen 34¹/₂ % Dividende bezahlt wurden, also etwa 3 % im Jahresdurchschnitt. Der Durchschnittslohn fiel im Jahre 1904 und weiter im Jahre 1908, welche beide Jahre durch eine schwere Depression im amerikanischen Wirtschaftsleben charakterisiert waren. Die Stahlproduktion war in diesen beiden Jahren sehr stark zurückgegangen und damit auch die für die gewöhnlichen Aktien zur Verfügung stehenden Gewinne. Doch auch die Jahre 1911 und 1912 waren in bezug auf den Gewinn ungünstig, obwohl die Erzeugung in diesen zwei Jahren sehr bedeutend und speziell im Jahre 1912 viel größer war als je in einem Jahre zuvor. Trotzdem stand für den Common Stock in 1912 nur 5,7 % zur Verfügung gegen 14,3 und 15,6 % in den Jahren 1906 und 1907. Der durchschnittliche Gewinn pro Tonne war also ganz außerordentlich zurückgegangen, während gleichzeitig das Lohnniveau stark gestiegen war. Zu Beginn 1912 waren die Stahlpreise auf den tiefsten Stand seit ca. 15 Jahren

gefallen, und im ersten Quartal 1912 erzielte die Steel Corp. für die Stammaktien überhaupt keinen Gewinn, das Lohnniveau war aber gleichzeitig das bis dahin höchste. Zu beachten ist überhaupt die Zunahme der Lohnsumme von 1902 bis 1912 von 120,5 auf 189,4 Mill. Doll., während gleichzeitig der Reingewinn von 108,5 auf 83,5 Mill. Doll. zurückging. Vom 1. Februar 1913 ließ die Steel Corp., wie im Geschäftsbericht für 1912 mitgeteilt wurde, eine Erhöhung der Bezüge von etwa 75 % aller Angestellten eintreten, darunter für beinahe alle Lohnarbeiter mit weniger als 2 Doll. Tageslohn. Jene 25 % der Angestellten, deren Bezüge nicht erhöht wurden, waren hauptsächlich die besser entlohnnten Arbeiter und die salarisierten Angestellten. Die Lohnerrhöhungen waren bei den weniger gut entlohnnten Arbeitern relativ höher. Sie betrugen für jene mit Löhnen von weniger als 2 Doll. pro Tag im Durchschnitt ca. 12½ %. Die Erhöhung der Bezüge beansprucht auf Grund der Anzahl von Angestellten, die 1912 in Dienst waren, jährlich ca. 12 Mill. Doll.

Lohnbewegung im deutschen Kohlenbergbau und auf der
Krupp'schen Gußstahlfabrik.

	Oberbergamtsbezirk Dortmund				Oberschlesien	Saarrevier (Staatswerke)	Auf der Krupp'schen Gussstahlfabrik bezahlte durchschn. Tagelöhne in Mark
	Gesamt- Beleg- schaft	Durchschn. Jahresver- dienst eines Arbeiters in Mark	Schicht- ver- dienst in Mark	Durchschn. Wert für 1 t der Förderung in Mark			
1886	99 952	772	2,58	4.69	490	809	3,71
1891	134 603	1 086	3,54	8.36	693	1 137	4,05
1892	138 231	976	3,28	7,37	669	1 042	4,06
1893	142 285	946	3,14	6,41	661	925	4,09
1894	148 280	961	3,16	6.37	664	921	4,06
1895	150 212	968	3,18	6,66	675	920	4,10
1896	157 137	1 035	3,29	6,77	697	966	4,24
1897	171 040	1 128	3,57	7,03	721	982	4,48
1898	185 953	1 175	3,74	7,31	771	1 015	4,57
1899	199 138	1 255	3,96	7,66	801	1 019	4,72
1900	220 031	1 332	4,18	8,53	877	1 044	4,78
1901	236 769	1 224	4,07	8.76	872	1 042	4,63
1902	236 543	1 131	3,82	8,39	820	1 053	4,52
1903	248 120	1 205	3,88	8,28	832	1 068	4,56
1904	262 037	1 208	3,98	8.25	836	1 097	4,88
1905	259 608	1 186	4,03	8,40	867	1 114	5,12
1906	270 288	1 402	4,37	8,76	924	1 146	5,35
1907	294 101	1 562	4,87	9,52	1 003	1 185	5,35
1908	324 895	1 494	4,82	10.06	1 016	1 182	5,35
1909	330 414	1 350	4,49	9,94	986	1 136	5,44
1910	334 619	1 382	4,54	9,78	964	1 122	5,51
1911	341 716	1 446	4,69	9,73	980	1 168	5,59
1912	359 784	1 586	5.03		1 053	1 251	

Auffallend ist an dieser Tabelle das äußerst niedrige Lohn-Niveau im Jahre 1886, besonders in Oberschlesien, wo der Bergarbeiter nur 490 M. durchschnittlich verdiente. Von 1886 bis 1891 erhöhte sich der durchschnittliche Wert der Förderung für 1 t Kohle in Dortmund um 78 %. Die Höhe des Jahreslohnes im Dortmunder Bezirk wuchs aber im gleichen Zeitraum nur um 41 %. Die Hochkonjunktur von 1891 war nur von kurzer Dauer. 1893 war aber der Kohlenpreis noch immer um 37 % höher als 1886; die Lohnsteigerung gegenüber 1886 betrug aber nur mehr 22 %. Von 1894 an ging der Kohlenpreis unter dem Einfluß des Syndikats ununterbrochen bis 1901 in die Höhe und damit noch über das Niveau von 1891 hinaus. Die Steigerung gegenüber 1894 betrug etwas mehr als ein Drittel. Der Jahreslohn stieg von 946 M. in 1893 bis 1332 M. im Jahre 1900 um 386 M. resp. im ungefähr gleichen Verhältnis. Nun folgte aber ein jäher Absturz des durchschnittlichen Jahresverdienstes um 200 M. bis 1131 M. in 1902, während die Kohlenpreise zunächst (nämlich 1901) noch weiter stiegen und auch in den folgenden Jahren bis 1904 sich nur unerheblich ermäßigten. 1902 ist der Jahreslohn nur um 46 % höher als 1886, 1904 der Wert der Kohle aber noch immer um 76 % höher als 1886. Dann erfolgte eine bedeutende Zunahme des Lohnes von 1902 bis 1907. In diesem Jahr ist der Jahresverdienst mit 1562 M. etwas mehr als doppelt so hoch als in 1886. Der Kohlenpreis aber ist 1908 erheblich mehr als doppelt so hoch als 1886. Bis 1909 fällt der Lohn wieder rapid um 212 M. resp. um etwa 14 %, während der Wert der Kohle bis 1911 nur um etwa 3 % gegenüber dem Höchststand von 1908 zurückgeht.

Die Löhne im Ruhr-Bergbau und der Steel Corp.

Ein Vergleich der Gestaltung der Löhne mit jener beim Stahltrust ist also für das Kohlen-syndikat sehr ungünstig. Mit einem außerordentlichen Aufschwung der Kohlenförderung ging eine starke Nachfrage nach Arbeitern und infolge dessen auch eine Erhöhung der Löhne parallel. Der Rückgang des Lohnniveaus infolge wirtschaftlicher Rückschläge ist aber ungleich heftiger als bei der Steel Corp., obgleich in Amerika die Krisen viel verheerender wirkten; und während das Kohlen-syndikat dafür sorgt, daß die Kohlenpreise und die Gewinne hoch bleiben, werden bei rückgängiger Konjunktur zu allererst an den Löhnen Kürzungen vorgenommen.

Der Bergbau-Verein hebt in seinem Jahresbericht für 1912 hervor, daß der durchschnittliche Verdienst des Ruhr-

Bergarbeiters im Jahre 1912 (trotz eines Lohnausfalles von etwa 22 M. infolge des Streiks im März 1912) im Vergleich zu 1907 um 24 M. auf 1586 M. angewachsen sei. Tatsächlich ist diese Zunahme im Vergleich zu der seit 1907 eingetretenen Teuerung, ganz ganz besonders aber im Vergleich mit der außerordentlichen Zunahme der Unternehmergewinne (vergl. S. 118) sehr geringfügig. Bei der Steel Corp. betrug der Durchschnittsverdienst der Angestellten im Jahre 1912 857 Doll. gegen 765 Doll. in 1907. Im Gegensatz zu den stark gestiegenen Gewinnen des Ruhrbergbaues stand aber für die gewöhnlichen Aktien der Steel Corp. für 1912 ein Reingewinn von nur 5,7 % gegen 15,6 % in 1907 zur Verfügung. Das Kohlensyndikat erhöhte für 1913/14 die Kohlenpreise weiter, die Steel Corp. nahm zu Beginn 1913 (noch dazu trotz der bevorstehenden Tarifrevision!) wesentliche Lohnerhöhungen vor.

Was das Saar-Revier betrifft, so war das Lohnniveau im Jahre 1912 erst um 10 Prozent höher als 1891, was in Anbetracht der inzwischen eingetretenen außerordentlichen Teuerung ein sehr unbefriedigendes Resultat ist, das dem fiskalischen Betrieb vom Standpunkt der Arbeiterinteressen auch im Bergbau kein günstiges Zeugnis ausstellt ¹⁾.

¹⁾ Der starke Rückgang der Überschüsse der staatlichen Bergwerksverwaltung war der Anlaß, daß das preußische Abgeordnetenhaus im März 1910 auf Antrag des Abgeordneten v. Pappenheim die Einsetzung einer Untersuchungskommission zur Prüfung der Frage beschloß, wie die staatliche Bergwerksverwaltung rentabler gemacht werden könne. Im Bericht darüber wurde unter anderem für die geringe Rentabilität auch die Lohnpolitik der staatlichen Bergwerksverwaltung verantwortlich gemacht. In einer Debatte über diesen Gegenstand am 20. Mai 1911 empfahl der Abgeordnete v. Pappenheim der Regierung warm, sich an den Bestrebungen zur Neubildung des Kohlensyndikats zu beteiligen. „Wenn wir auch früher eine andere Stellung einnahmen, als wir befürchteten, daß aus den Syndikatsbestrebungen eine Art amerikanischer Trust sich entwickeln sollte“, so haben wir doch aus der Geschichte des Syndikats gesehen, daß es segensreich gewirkt hat. (In Amerika allerdings hätte es nicht segensreich wirken können, weil es schon lange aufgelöst wäre.) Namentlich mit den Arbeiterinteressen begründete dieser Parlamentarier sein Interesse für die Neubildung des Syndikats. Der Arbeitgeber könne, meinte er, Schwankungen in der Konjunktur mal überstehen; dem Arbeiter muß an der Sicherheit seines wenn auch nicht sehr hohen Einkommens ganz besonders liegen. (Man sollte nun meinen, daß auch der Arbeiter an den Früchten der Hochkonjunktur Anteil haben sollte, um für die doch einmal unvermeidliche Krise irgendwie vorgespart zu haben. Aber ganz unvermittelt fährt der arbeiterfreundliche Herr fort): „Die Gefahr, den Arbeiter durch vorübergehende Hochkonjunkturen an eine zu hohe Lebenshaltung zu gewöhnen, die nicht dauernd für ihn erhalten werden kann, ist meiner Meinung nach von der größten Bedeutung. Deshalb müssen wir alles tun, was wir können, um gleichmäßige sichere Verhältnisse“ (d. h. nicht zu hohe Löhne) „für die Arbeiter zu schaffen.“ — Die Furcht vor der Gefahr einer zu hohen Lebenshaltung für die Bergarbeiter des Saarfiskus ist der Beweis einer seltenen Menschenfreundlichkeit.

Die Entwicklung der Löhne auf der Kruppschen Gußstahlfabrik war eine ungleich stetigere als im Bergbau. Am 1. Januar 1912 waren 37 853 Personen, zumeist wohl hoch qualifizierte Arbeiter angestellt. Die Steigerung des Arbeitslohnes vom Jahre 1911 gegenüber 1890 (3,95 M.) betrug 41 %.

Soziale Lasten und Exportfähigkeit. Ja, aber die sozialen Lasten, so wird man mit Recht einwenden, die dürfen nicht übersehen werden, wenn man von den Leistungen der deutschen Industrie für die arbeitende Bevölkerung spricht. Und zweifellos verdient die sozialpolitische Gesetzgebung Deutschlands alle Anerkennung. Freilich ist, wenn man von Lasten in diesem Zusammenhang spricht, das Wort eigentlich nicht gut gewählt. Im Gegenteil sind die sozialpolitischen Ausgaben eine wichtige Kraftquelle zu leichter Überwindung von wirtschaftlichen Krisen. Indem durch die Versicherung die Existenz- und Konsumfähigkeit in Fällen, wo diese sonst nicht vorhanden wäre, aufrecht erhalten wird, sind die dafür gemachten Aufwendungen für die Gesamtheit von höchstem Wert; ganz besonders aber für die Industrie, für die diese — von nicht wenigen ihrer kurzsichtigen Wortführer so viel beklagten — Ausgaben eigentlich nur eine durchlaufende Post bilden. Gar beweglich trotz ihrer Eintönigkeit sind die immer wiederkehrenden Klagen über die sozialen Lasten. Mancher von den Magnaten der rheinisch-westfälischen Industrie fühlt sich als ein bedauernswerter Atlas, der schwer keuchend wenn auch nicht die Weltkugel, so doch mindestens eine ebenso große Last auf dem gebeugten Rücken zu tragen hat, und der in seinem aufreibenden Kampf um den Weltmarkt dem Abgrund angeblich immer näher kommt. Damit stimmt zwar schlecht überein, daß gerade in diesen Kreisen für immer weitere, ungleich mehr kapitalfresserische Rüstungen nicht genug Geld votiert werden kann, und daß sie für derlei Ausgaben auch vor dem korpulentesten Defizit nicht zurückschrecken. Damit stimmt auch die überaus rasche Expansion der kartellierten Großindustrien nur schlecht überein. Aber trotzdem gilt es weithin als Axiom, daß wenn nicht mit den sozialpolitischen Lasten endlich Schluß gemacht wird, in kurzer Zeit in den Straßen der Städte des Industriereviere Gras wachsen wird.

Wie verhält es sich nun tatsächlich mit der sozialpolitischen Belastung? Ihr Verhältnis zu den sonstigen Bezügen der Angestellten der preußischen Staatsbahnen wurde bereits oben erwähnt. Desgleichen wurde darauf hingewiesen, daß die Aufwendungen der Steel Corp. für sozialpolitische Zwecke für jeden Angestellten beinahe so groß sind wie bei Krupp, während die Lohnhöhe bei Krupp weit hinter jener bei der Steel Corp. zurückbleibt.

Im Geschäftsbericht der Elberfelder Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co. für 1911 wurde mitgeteilt, daß 7160 Arbeiter und 2020 Beamte beschäftigt waren. Auf Grund der sozialpolitischen Gesetze wurden 238 053 M. aufgebraucht. An freiwilligen Beiträgen wurden für Wohlfahrtszwecke 1 190 597 M. oder 13,9 % der Löhne für die Arbeiter und 757 960 M. oder 17,4 % der Gehälter für die Beamten verwendet. — Daraus geht hervor, daß die Aufwendungen auf Grund der sozialpolitischen Gesetze sich nur auf zwei Prozent der Löhne und Gehälter beliefen, und daß die Arbeitslöhne 8,57 Mill. M. resp. durchschnittlich ca. 1200 M. und die Beamtengehälter 4,36 Mill. M. resp. durchschnittlich ca. 2160 M. betrugen. Der Reingewinn betrug 1911 nach großen Abschreibungen 13,17 Mill. M. (Vgl. S. 212.) Dieses Beispiel wurde angeführt, weil die Elberfelder Farbenfabriken zu den rentabelsten Unternehmungen der deutschen Industrie gehören, und weil sie anderseits in Bezug auf freiwillige sozialpolitische Aufwendungen, soweit deren Verhältnis zur Entlohnung der Angestellten in Betracht kommt, auch nur von wenig anderen Unternehmungen übertroffen werden dürften.

Nach dem statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich für 1912 beliefen sich die Aufwendungen der Unternehmer für die Arbeiterversicherung im Jahre 1910 auf 428 430 000 M.¹⁾, und zwar setzten sich diese Beträge folgendermaßen zusammen:

	Zahl der Versicherten	Beiträge	Aufwendung pro Arbeiter u. Jahr
Krankenversicherung	13 954 973	129,83 Mill. Mark	9,30 Mark
Unfallversicherung	24 154 000	199,92 „ „	8,30 „
Invalidenversicherung	15 659 700	98,68 „ „	6,30 „
		428,43 Mill. Mark	23,90 Mark

Auf einen allen Versicherungen angehörigen Arbeiter wäre demnach eine durchschnittliche Jahresleistung der Arbeitgeber von ca. 24 M. entfallen. Tatsächlich war diese aber nicht so groß, da ja der

¹⁾ Die gesamten Aufwendungen für die Arbeiterversicherung betrugen 1910 nach der angegebenen Quelle 957,19 Mill. Mark. Davon waren (außer den 428,43 Mill. Mark der Arbeitgeber) 366,3 Mill. Mark Beiträge der Versicherten, 52,5 Mill. Mark Zuschuß des Reiches, 109,9 Mill. Mark Zinsen etc. Mitunter werden auch die Beiträge der Versicherten unter den sozialpolitischen Lasten angeführt, aber natürlich absolut ohne Begründung. Umgekehrt könnte man, soweit die sozialpolitischen Ausgaben vom Standpunkt der Verbesserung der Lebenshaltung der arbeitenden Bevölkerung ins Auge gefaßt werden, darauf verweisen, daß von der in Preußen veranlagten Einkommensteuer der physischen Zensiten in 1911 in Höhe von zusammen 275,4 Mill. Mark 92,2 Mill. Mark auf die Einkommenstufen bis 3000 Mark entfielen (Preußisches stat. Jahrbuch). Während in England Einkommen bis ca. 3200 Mark steuerfrei sind, werden in Preußen

Unfallversicherung mehr Versicherte angehören als den anderen Versicherungen. Die Ausgaben für die Versicherung haben demnach keine andere Bedeutung als die eines mäßigen Zuschlages zu den Löhnen. Allerdings sind seither durch die Privatbeamtenversicherung neue Ausgaben hinzugekommen. Da indessen die Rücksicht auf den Weltmarkt immer wieder als Argument gegen die sozialpolitische Belastung angeführt wird, so muß man darauf verweisen, daß in der Zwischenzeit England, auf den Kopf der Bevölkerung berechnet, wahrscheinlich noch größere Ausgaben auf sich genommen hat. Und im Vergleich zur amerikanischen Industrie sind die deutschen Unternehmer, wie gezeigt, in bezug auf die Produktionskosten, soweit das Lohnkonto in Betracht kommt, in außerordentlichem Vorteil. Bei der Regierungs-Enquete über das österreichische Eisenkartell im Juni 1912 wurde über die im Vergleich zu Deutschland ungleich größeren staatlichen Lasten und auch über die drückenden Eisenbahntarife geklagt. Die Bedingungen des internationalen Wettbewerbes sind speziell für die kartellierten Industrien in Deutschland im Vergleich zur ausländischen Konkurrenz zumeist sehr günstig, und die der Industrie infolge der sozialpolitischen Belastung von deren Gegnern in Aussicht gestellte schwarze Zukunft ist nicht ernst zu nehmen.

7. Kartelle und Krisen.

Es kann nur produziert werden, Man hat in den Kartellen vielfach Ab-
was konsumiert wird. wehrmittel gegen Krisen sehen wollen, und da diese die wundeste Stelle im modernen Wirtschaftsmechanismus sind, so wäre ihre Bedeutung und ihr Wert dadurch natürlich ungemein erhöht. Sind nun die Kartelle wirklich der Fallschirm beim Absturz der Konjunktur, für den sie von manchen Autoren ausgegeben werden? Die Ursache der Krisen ist die Störung des Gleichgewichtes zwischen Produktion und Bedarf. Dies, ferner daß Wirt-

bereits Einkommen von 900 Mark an besteuert, was einen erheblichen Teil der sozialpolitischen Aufwendungen wieder aufwiegt. Auch könnte bei dieser Gelegenheit darauf verwiesen werden, daß von den preußischen Aktiengesellschaften nach den im Jahre 1910 aufgestellten Bilanzen 71,43 Mill. Mark Tantiemen für Aufsichtsrat und Vorstand verteilt wurden. Dieser Betrag, wozu wie bei den Steuern noch die übrigen Bundesstaaten hinzukommen, wird niemals angeführt, wenn von der Verteuerung der Produktion gesprochen wird. — Zu der durch die amerikanische Tarif-Vorlage projektierten **Einkommensteuer** (1 bis 4 Proz.) von Einkünften über 4000 Doll. würden nach einer Schätzung der Urheber dieser Vorlage nur 425 000 Personen herangezogen werden (gegen 6,55 Mill. physische Zensiten in Preußen 1911).

schaftskrisen periodisch wiederkehrende Erscheinungen sind, wird allgemein anerkannt. Bei der Offenkundigkeit dieser Tatsachen kann es auch nicht anders sein. Bei dem Versuch ihrer Erklärung beginnt aber die Verschiedenartigkeit der Anschauungen, die in der Krisentheorie noch immer herrscht. Vielfach wird Mangel an Produktionsmitteln für die Krisen verantwortlich gemacht, und es heißt dann zu ihrer Erklärung, die Kapitalbildung bleibe hinter dem Kapitalbedarf zurück. Diese Annahme ist indessen falsch, und von wirklichem Mangel an produktivem Kapital, wenigstens bei kapitalistisch entwickelten Nationen, kann — abgesehen von Kriegen — nur im Fall von allgemeinen Mißernten der Hauptnahrungsmittel oder wichtiger industrieller Rohstoffe gesprochen werden. Wenn also die Störung des Gleichgewichtes zwischen Produktion und Bedarf nicht durch das Zurückbleiben der Produktion verursacht ist, so kann nur das Zurückbleiben des Bedarfes die Ursache sein. Bei einer Wirtschaftsform, deren Zweck die Befriedigung des Konsums ist, könnte die Ursache von Störungen des Gleichgewichtes zwischen Produktion und Bedarf nur der Mangel an Produktionsmitteln sein. Bei temporärer Zuvielerzeugung würde der Überschuß einfach aufgespeichert, und die Produktion sodann entsprechend eingeschränkt. Bei der gegenwärtigen Form der Wirtschaft, wo der Zweck der Produktion nicht die Befriedigung des Konsums, sondern in erster Linie die Erzielung von Gewinnen, resp. die Verzinsung von Kapital ist, wird die Abhängigkeit der Produktion von der Höhe des Bedarfes nicht nur verwischt, sondern zumindest vorübergehend mitunter tatsächlich ausgeschaltet. „Das Geschäft ist immer kerngesund und die Campagne im gedeihlichsten Fortgang, bis auf einmal der Zusammenbruch erfolgt,“ heißt es bei Marx. Im Gegensatz dazu wird aber oft noch auf Lager forterzeugt, wenn die Ware schon längst unverkäuflich, also kein Bedarf mehr vorhanden ist. !

„Der letzte Grund aller wirklichen Krisen bleibt immer die Armut und die Konsumptionsbeschränkung der Massen gegenüber dem Trieb der kapitalistischen Produktion, die Produktivkräfte so zu entwickeln, als ob nur die absolute Konsumptionsfähigkeit der Gesellschaft ihre Grenze bilde“¹⁾. Diese Marx'sche Krisenauffassung hat sich als richtig bewährt, insofern sie die Krisen auf die mangelnde Konsumkraft zurückführt. Unrichtig oder zumindest relativ unrichtig ist aber die damit in Zusammenhang stehende Theorie von der Verelendung der Massen. Der Aufstieg ihrer Lebenshaltung und ihrer Konsumfähigkeit geschieht zwar überaus langsam, ungleich

¹⁾ Karl Marx, Das Kapital. III. Band 2. Teil Seite 21.

langsamer als die Kapitalsakkumulationen und ganz besonders als die vom technischen Standpunkt aus vorhandenen, theoretischen Produktionsmöglichkeiten. Ein Aufstieg findet aber trotzdem statt. Das ist aber durchaus kein Verdienst, sondern überall, wo die Produktion steigt, eine naturnotwendige Erscheinung. Denn es kann nur produziert werden, was konsumiert wird.

Bedeutung des Lohnniveaus für die Produktion. Die wichtigste Aufgabe ist daher, wenn die Möglichkeit zu weiterer Entfaltung produktiver Kräfte und Erfindungen gegeben werden soll, den Anteil des Konsums oder was damit gleichbedeutend ist, den Anteil der Arbeit am Produktionserlös zu erhöhen.

Die Güterproduktion dient nämlich dem Verbrauch oder der Erzeugung neuer Produktionsmittel. Ein weiteres gibt es nicht, wenn man von der Verwendung zu unproduktiven Zwecken (also in der Hauptsache militärische Rüstungen) absieht. Wie bedeutend aber auch die Aufwendungen zu Kapitalisierungen, also zu Investitionen für produktive Zwecke und der Verbrauch zu Luxuszwecken sein mag, in erster Linie maßgebend für den Bedarf an Gütern und damit für die Produktion ist die Gesamtheit der Löhne resp. die Lohnhöhe, da die große Mehrzahl der Bevölkerung in den wirtschaftlich vorgeschrittenen Ländern zu den Lohn- und (Gehalt-) Empfängern gehört. Der Lohn ist die Basis des inneren Marktes, und mit seiner Höhe steht der Kulturzustand eines Landes in engem Zusammenhang. Nahrung, Wohnung, Kleidung, die Ausgaben für Kulturzwecke, die Lebensgewohnheiten, schließlich die gesamte Denkart werden von der Lohnhöhe entscheidend beeinflusst, die aber auch das Wohlergehen der Unternehmer selbst bestimmt. Die Ansicht ist noch beinahe allgemein, daß Forderungen höherer Löhne mit den Interessen des Kapitals und nicht nur mit den Interessen des einzelnen Kapitalisten zusammenstoßen, während tatsächlich die Interessen der Lohnempfänger und zumindest der Gesamtheit der Unternehmer eine ziemliche Strecke identisch sind. Die Erhöhung der Lebenshaltung der gesamten Bevölkerung Deutschlands um nur hundert Mark jährlich würde Mehrausgaben und damit eine Produktionsentfaltung um sechs Milliarden Mark mit sich bringen. (Bei den restlichen fünf Millionen Einwohnern spielen hundert Mark jährlich keine Rolle.) Das bloße Streben nach Lohnerhöhung genügt allerdings nicht. Denn kann diese nur durch entsprechende Erhöhung der Warenpreise durchgesetzt werden, so wird die Wirkung der höheren Löhne für die Gesamtheit illusorisch. Der Kram wird nicht länger, wenn die Elle kürzer wird. Im allgemeinen wird eine Lohnerhöhung nur mit einer Vermehrung der Produktivität der Arbeit parallel

gehen, das ist durch die Einführung von kraftsparenden Maschinen bedingt. Anderseits wird die Einführung solcher Maschinen nur bei einer gewissen Lohnhöhe rentabel. Man kann nicht die menschliche und die Naturkraft zugleich resp. zu den gleichen Zwecken verwenden. Beutet man aber die ergiebigeren Naturkräfte aus, dann ist die erste und unmittelbare Folge einerseits eine erhöhte Produktivität der Arbeit, andererseits eine Verminderung des notwendigen menschlichen Arbeitsaufwandes, so daß für eine vermehrte Gütererzeugung weniger Abnehmer vorhanden sind, während gleichzeitig die gewachsenen Kapitalinvestitionen eine entsprechend größere Verzinsung erfordern. Aus der Einführung von Maschinen und sonstigen arbeitsparenden Produktionsprozessen können aber Vorteile nicht nur für das beteiligte Kapital, sondern auch für die Gesamtheit sich nur ergeben, wenn durch damit verbundene Lohnerhöhungen oder dadurch bedingten und erleichterten neuen Güterbedarf mit entsprechender neuer Arbeitsgelegenheit der Gesamtkonsum in einem höheren Maße zunimmt, als er durch die ersparte menschliche Arbeitskraft abgenommen hat. Die Zunahme der Produktivität der Arbeit darf also mit anderen Worten, wenn sie der Gesamtheit zum Vorteil gereichen soll, nicht auf Kosten der Arbeit erfolgen. Auch kann nur in diesem Fall die steigende Produktivität der Arbeit erhalten resp. vermehrt werden.

Das konstante und allseitige Streben, die Produktionskosten und speziell auch die auf die menschliche Arbeit entfallenden Ausgaben herabzudrücken, spitzt sich zu dem Problem zu, wie der Ausgleich zwischen der durch vermehrte Produktivität der Arbeit gestiegenen Produktion und der Aufnahmefähigkeit der Konsumenten herbeizuführen ist.

Bei dieser Aufgabe ist es in der Regel das Streben der Unternehmer, den inländischen Markt durch Zölle und Kartelle nach Möglichkeit abzuschließen, eventuell monopolistisch auszubeuten, den Export aber zu forcieren. Ein dauernder und gesunder Aufschwung kann sich indessen nur auf der Basis steigender Kaufkraft der großen Masse des Volkes vollziehen, indem diese durch vermehrte Bedürfnisse zu einem besseren Abnehmer der Industrie wird. Die Unternehmer ziehen es aber zumeist vor, der Erhöhung des Lohnniveaus namentlich im Hinblick auf die Konkurrenzfähigkeit im Exportgeschäft soweit als möglich Widerstand entgegenzusetzen, als durch Erhöhung der allgemeinen Lebenshaltung den inneren Markt ergiebiger zu machen. Auch ist die Industrie oft gar sehr darauf bedacht, daß es der Arbeiterschaft der Konkurrenzländer gut gehe. Des gleichen Geistes Kind wie dieser Altruismus ist die kurzsichtige Auffassung, die jeder Produktionserleichterung des Auslandes mit

scheelen Blicken folgt. Die Maschinenindustrie, die so wesentlich auf den Export angewiesen ist und dadurch die Leistungsfähigkeit anderer Länder hebt (übrigens in der großen Mehrzahl der Fälle, ohne daß irgend jemand dadurch leidet), ist daher nicht überall beliebt. So beklagte sich z. B. ein nationalliberaler Reichstagsabgeordneter bei der Debatte über die Brüsseler Zuckerkonvention im März 1912, daß die deutsche Maschinenindustrie durch ihren Export die russische Zuckerindustrie künstlich in die Höhe gebracht habe.

Die latente Überproduktionsfähigkeit der Industrie ist die Ursache der Krisen. Die Erklärung für diese Geistesrichtung gar vieler Unternehmer ist die latente Überproduktionsfähigkeit, die für die moderne Produktion, ganz besonders aber für die industrielle Produktion charakteristisch ist und mit deren Ausbildung sich immer mehr akzentuiert¹⁾. Sie ist auch der Grund, daß den Produzenten alle Mittel und Wege, die ihren Absatz — selbst wenn zu unfruchtbaren oder gar unvernünftigen Zwecken — vermehren, als Ableiter der sonst unbenützten Kräfte willkommen sind. Die „befruchtende Wirkung“ der militärischen und der Flottenausgaben auf Industrie und Volkswirtschaft ist natürlich eine phrasenhafte Übertreibung. Sie hat immerhin insofern einen inneren Kern, als durch die riesige Heeresmacht zu Land und zu Wasser viele Kräfte der Güterproduktion entzogen werden, andererseits ihre Erhaltung andere Kräfte in Bewegung setzt, die latente Überproduktionsfähigkeit also eingeschränkt wird. Wie richtig dies aber auch theoretisch und im Gesamteffekt sein mag, so ist speziell doch die Art der Verteilung der militärischen Lasten derart, daß die theoretische Wohltat in der Praxis eine Plage bleibt. Denn schließlich trägt noch immer jeder die Konkurrenz eines anderen lieber als seine Erhaltungskosten.

Die latente Überproduktionsfähigkeit der modernen Industrie wirkt gleichzeitig als Drang zu weiterer unablässiger Ausdehnung der Produktion; diese aber wieder bewirkt es, daß die Überproduktionsfähigkeit der Normalzustand bleibt. Auf sie ist die periodische Wiederkehr der Wirtschaftskrisen zurückzuführen, die also im Wesen der modernen wirtschaftlichen Einrichtungen wurzelt und tief begrün-

¹⁾ Daß Überproduktionsfähigkeit auch in bezug auf die landwirtschaftliche Produktion besteht, wird vielfach bestritten, namentlich scheint die Fleischteuerung eine wichtige Ausnahme zu bilden. Indessen ist dazu zu bemerken, daß die Länder, die unter Fleischteuerung leiden, also vornehmlich Deutschland, leicht Abhilfe schaffen könnten, wenn sie durch Zusicherung dauernder Abnahme den Kapitalzufluß zur Hebung der Fleischproduktion nach den geeigneten Ländern — Argentinien und Australien — lenken würden.

det ist. In normalen Geschäftszeiten läßt sich die Produktion zwar halbwegs, aber doch nur mit Mühe unterbringen, und erst in Zeiten der Hausse, des Aufschwunges können alle produktiven Kräfte volle Beschäftigung finden. Die Deckung des laufenden Bedarfes genügt aber dazu nicht, sondern es muß noch die Ausdehnung des Produktionsapparates hinzukommen.

Ein Hauptanreiz dazu ist die starke Kapitalausfuhr nach erst in Entwicklung begriffenen Ländern zu Eisenbahnbauten und anderen produktiven Zwecken, die in der Form der dazu notwendigen Materialien stattfindet. (In den Ver. Staaten, von denen aus sich oft die Anregung zu einem allgemeinen Aufschwung den anderen Ländern mitteilte, waren es auch in der Regel große Kapitalaufwendungen für Bahnbauten, die die steigende Konjunktur herbeiführten.) Mit der Befriedigung dieses Ausfuhrbedarfes pflegt in den alten Industriestaaten eine Vermehrung der Produktionsmittel Hand in Hand zu gehen, aus der wieder infolge guter Beschäftigung der Arbeiter eine allgemeine Steigerung der Kaufkraft für Konsumgüter resultiert. Daraus erklärt sich, daß der wesentliche Inhalt einer Periode geschäftlicher Hochkonjunktur in der Regel die Expansion der Eisenindustrie ist, deren Beschäftigung infolge der Abhängigkeit des Eisenkonsums vom Bau von Maschinen, Eisenbahnen, Schiffen etc. ein Gradmesser der zur Ausdehnung von Produktion und Verkehr drängenden Kräfte ist. Die Hochkonjunktur schafft die Atmosphäre, in der alle Betriebe ihre Produktionsfähigkeit ins Blaue hinein erweitern; ohne genügende Rücksichtnahme auf die Möglichkeit dauernden Absatzes und mehr vom Standpunkt der sich auf Grund der bestehenden Preise unmittelbar anbietenden Gewinnmöglichkeiten. Obwohl daher in solchen Hochkonjunkturperioden die Kapitalbildung am größten ist, weil die Produktion auf einer Rekordstufenleiter stattfindet, und weil die Industrie mit sehr ausgiebigem Gewinn zu arbeiten pflegt, macht sich auffallender Weise Kapitalmangel geltend. Mangel an Kapital, soweit dieses durch Produktions- und Verkehrsmittel (Fabriken, Bahnen, Schiffe) repräsentiert wird; Mangel an Kapital in Form von Rohstoffen; Mangel an flüssigem Kapital zum Ankauf von neu emittierten Effekten, die zur Finanzierung des industriellen Bedarfes dienen sollen; Mangel schließlich an Umlaufmitteln, die für den angeschwollenen Verkehr nicht genügen. Das neugebildete Kapital wird sogleich absorbiert, und darüber hinaus werden nicht nur die als Betriebsmittel dienenden flüssigen Kapitalien in fixes Kapital umgewandelt, sondern es wird sogar Kredit zur Ausdehnung der Fabriken verwendet, obgleich Kredit von rechtswegen nur für in Verarbeitung befindliche und für

fertige Waren auf dem Wege des Produktionsprozesses und des Verkaufes in Anspruch genommen werden sollte, bis der Barerlös vom letzten Konsumenten zu den Händlern und Erzeugern zurückgelangt ist.

Störungen in der Kreditmaschinerie bringen diese Hausseperiode zu einem plötzlichen Zusammenbruch, bewirken die Krisis. Es folgt eine Periode der Lähmung. Die Industrien, die kurz vorher nicht genug und nicht genug rasch liefern konnten, müssen den Betrieb radikal einschränken. Die Maschinen stehen still; die Umlaufsmittel hören auf, ihrem Beruf nachzugehen, und sammeln sich bei den Banken an. Dieser Lähmung folgt eine Periode längerer Depression, bis nach einem gewöhnlich sehr mühsamen und langwierigen Prozeß der Zunahme des laufenden Bedarfes wieder die Grundlage für eine Erweiterung der Produktionsmittel gelegt wird, so daß das alte Spiel von Neuem beginnen kann. War die Schaffung fiktiver Werte durch Kredit minder umfangreich, die Anspannung auf dem Geldmarkt nicht internationaler Natur, und war die Möglichkeit der Entlastung der Produzenten und die Abtragung ihrer Verpflichtungen durch forcierte Exporte möglich, dann kann der sonst durch die Krisis herbeigeführte Heilprozeß, nämlich die Herstellung des Gleichgewichts zwischen der Güterproduktion und dem Bedarf ohne Zusammenbruch auf milderem Weg stattfinden.

In jedem Fall findet die Herstellung dieses Gleichgewichtes durch Einschränkung der Produktion statt. Alle Welt arbeitet nicht nur weniger als der Produktionsfähigkeit entsprechen würde, sondern auch weniger als unter normalen Umständen ohne künstliche Einschränkung zur Herbeiführung des gestörten Gleichgewichtes gearbeitet würde. Desgleichen findet durch Warenverkauf zu Verlustpreisen oder doch zu Preisen, die keinen Gewinn lassen, Vernichtung von Kapital oder Verhinderung von Neubildung statt.

Kapitalmangel und Krisen. Ein Zurückbleiben der produktiven Kräfte hinter dem Bedarf in Hochkonjunkturperioden läßt sich also nicht in Abrede stellen. Unrichtig aber wäre es, diesen Mangel als eigentliche Ursache der Krisis hinzustellen. Die kapitalistische Produktion wird durch die Preise der Waren bestimmt. Die hohen Warenpreise liefern aber den Anreiz zur Ausdehnung der Produktion; sie eifern alle Unternehmer an, an den Gewinnen nach Möglichkeit teilzunehmen, bis eben anscheinend Kapitalmangel, tatsächlich aber die Grenze der Aufnahmefähigkeit die Produktion zum Stillstand bringt. Wäre in Wirklichkeit Kapitalmangel die Ursache der Krisen, dann würde die Krise nicht ein Brachliegen von Produktionsmitteln bewirken, sondern die produktiven Kräfte (Maschinen etc.) würden,

ohne eben vermehrt zu werden, weiter in Verwendung bleiben. Ebenso wenig ist (abgesehen von der Einsperrung von Geld durch ängstliche Leute in unruhigen Zeiten) der Mangel an Umlaufsmitteln der eigentliche Krisengrund. Denn mit Bargeld und Banknoten werden ja die Bahnen etc. nicht gebaut, und sie würden nicht als unbenütztbar zu den Banken zurückkehren, weil es nicht noch mehr Geld zur Ausdehnung des Verkehrs gibt. In normalen Zeiten, bei nur mittelmäßigem Geschäftsgang ist die Leistungsfähigkeit der industriellen Werke nicht voll ausgenützt; besonders in Amerika besteht eine bedeutende Reserveproduktionsfähigkeit, und in Zeiten der Baisse sind die Werke oft nur bis zur Hälfte oder selbst noch weniger beschäftigt. Andererseits steigt speziell in Amerika in der Hausse die Konjunkturkurve in der Regel so jäh, mitunter selbst um ein Drittel aufwärts, daß in solchen Perioden starker Mangel an Rohstoffen, Umlaufsmitteln und menschlicher Arbeitskraft zu bestehen pflegt, und mit der Ausdehnung der Produktion die Fähigkeit, sie zu finanzieren, nicht Schritt hält. Die Produktion wird sprunghaft erweitert, so daß man beinahe sagen kann, daß in jeder Hochkonjunkturperiode große Fabriken entstehen, die erst während der nächsten Periode der Expansion voll in Betrieb kommen. Die fieberhafte Hast solcher Hochkonjunkturen ist übrigens auch deshalb ungesund, weil sie zu ruhigem und gewissenhaftem Schaffen nicht geeignet ist. Was es an Arbeitsstoff gibt, das soll in denkbar kürzester Zeit erledigt werden. Man will alles, um ein vulgäres Wort zu gebrauchen, möglichst rasch abgrasen, und es ist noch ein Glück, wenn nach solcher Forcierung der Produktion der Übergang in ruhigere Bahnen ohne zu schweres Lösegeld erfolgen kann. Der unbeschränkte Wettbewerb, von dem Wilson alles Heil erwartet, muß diese unglückseligen Tendenzen noch verstärken, und seine Politik ist daher schon aus diesem Grund verderblich. (Allerdings dürfte es unter Wilson zu einer derartigen Hausse kaum kommen.)

Kartelle und Krisen. Welche Änderungen haben nun die Kartelle in bezug auf jene Erscheinungen herbeigeführt, die zu den periodischen Wirtschaftskrisen führen? Indem sie eine allzu starke Hausse verhindern, beugen sie auch einem entsprechend tiefen Fall und den mit einem solchen verbundenen Zerrüttungen vor. Das ist ein wichtiger, aber wohl auch der einzige Fortschritt, den die Kartelle sich zuschreiben können. Die Kartelle können den Bedarf nicht schaffen; aber dadurch, daß sie die Rente zu stabilisieren und zudem auf einer ziemlichen Höhe zu halten suchen, locken sie das Kapital an und sie sind daher beständig mit der Herbeiführung gerade jener Überproduktion beschäf-

tigt, die sie angeblich bekämpfen. Ihre ganze Tätigkeit in dieser Hinsicht ist daher notwendig zur Unfruchtbarkeit verurteilt. Soweit die Produktion nicht zum Ersatz der verbrauchten Produktionsmittel, noch zum individuellen Konsum dient, der in der Hauptsache, wie ausgeführt, von der Lohnhöhe und daneben vom Luxus abhängt, kommt sie als neugebildetes Kapital auf den Markt, um zinswerbend mit den schon vorhandenen Kapitalien in Konkurrenz zu treten. Fast alle Produktionszweige klagen zwar über das Zuviel der Konkurrenz; viele allerdings mit Unrecht und sie suchen außer durch Kartelle und Zölle auch durch Verbergung der erzielten Gewinne, durch Schwarzmalerei oder auch durch Androhung rücksichtslosen Konkurrenzkampfes sich ihrem Gebiete zuwendende Kapitalien und Unternehmungslust nicht aufkommen zu lassen oder zu verscheuchen. Die neuen Kapitalien können aber danach nicht fragen, sie können nicht müßig sein. Das Kapital kann auch nicht streiken, wie dies manche seiner Anwälte, um es vor angeblich oder tatsächlich zu großer Belastung zu schützen, so oft androhen. Das Kapital muß sich betätigen, das heißt, sich verwerten; es ist allerdings anderseits freizügig und wird sich dorthin wenden, wo ihm der größte Erfolg winkt. In Deutschland kann sich aber das Kapital über zu starke Belastung oder unvernünftige Behandlung gewiß nicht beklagen. Und aus einem solchen Grund wird eine Kapitalausfuhr, die einzig mögliche Form des Streiks, nicht stattfinden. Im Gegenteil tragen die protektionistischen Tendenzen, die in Deutschland auf dem Kapitalmarkt herrschen, dazu bei, daß gerade zu den kartellierten Industrien — namentlich der Stahlindustrie — eine oft übermäßige Kapitalzufuhr stattfindet. An und für sich drängt die durch die Kartelle geschaffene Treibhaus-Atmosphäre zu Expansion. Das Agio, dessen sich die Aktien von Unternehmungen kartellierter Industrien in der Regel erfreuen, erleichtert die (für die Banken mit oft fetten Emissionsgewinnen verbundene) Aufnahme neuer Kapitalien, deren nutzbringende Verwendung gerade für die Stahlindustrie von der Aufnahmefähigkeit der noch nicht entwickelten Länder, also von deren Kapitalimporten abhängt. Es wäre daher um das Wohl und Wehe der deutschen Stahlindustrie nicht gut bestellt, wenn andere Länder bezüglich der Kapitalausfuhr eine ähnlich protektionistische Politik wie Deutschland beobachten würden. Für die künstlich großgezogene Produktionsfähigkeit der Kartelle genügt indessen die Vermehrung ihres Absatzes durch Gewinnung ausländischer Märkte in der Regel nicht, und sie werfen sich daher auch in ihrer Heimat auf immer neue Gebiete, die, falls sie nicht auch ihrerseits durch Kartelle geschützt sind, ihren Angriffen besonders offen stehen. Während aber die kartellierten Industrien einerseits mög-

lichst viel Kapital an sich ziehen, suchen sie anderseits das Outsider-Kapital nach Möglichkeit abzuwehren. Dieses, zur Betätigung gezwungen, drängt trotz alledem zur Konkurrenz, und an diesem unabwendbaren Zwang müssen entweder die Künste der Kartellschöpfer scheitern, oder aber es wird das Outsider-Kapital, und zwar in der Mehrzahl der Fälle, sich nichtkartellierten Industrien zuwenden und dadurch deren Lage gegenüber der privilegierten Situation der kartellierten Kapitalien noch verschlimmern.

Krisen im Gefolge von Störungen des Gleichgewichtes zwischen Güterproduktion und Bedarf könnten nur vermieden werden, wenn von den neu gebildeten Kapitalien nur jener Teil zur Vermehrung der produktiven Kräfte verwendet würde, für deren Produktion Bedarf vorhanden ist. Diese Aufgabe wird, wie gezeigt, dadurch erschwert oder vielmehr unmöglich gemacht, daß die tatsächliche Produktionsfähigkeit und noch mehr die theoretische Produktionsmöglichkeit ungleich rascher wächst als die Konsumfähigkeit. Soweit Krisen entgegengearbeitet werden kann, ist dies nur möglich durch Erhöhung des Anteiles der Arbeit am Produktionserlös. Denn dieser Anteil geht zum größten Teil in den Konsum über und wird nicht erspart, d. h. neu investiert. Der Kapitalzuwachs aber wäre derart zu verwenden, daß die Zunahme der Produktionsfähigkeit mit dem Zuwachs der Konsumfähigkeit nach Möglichkeit Schritt hält. Krisen sind jetzt zumeist internationaler Natur. Um ihnen entgegenzuwirken, wäre also die Feststellung des internationalen Kapitalzuwachses und des für die Ausdehnung der Produktion erforderlichen Kapitalaufwandes notwendig, und zwar in einer Weise, daß der Zustand des Gleichgewichtes mit dem Bedarf möglichst stabilisiert wird. Das ist aber eine Aufgabe, für die bisher auch die ersten Arbeiten noch nicht geleistet worden sind. Von den Kartellen ist nach dieser Richtung nicht viel zu erwarten. Wohl aber sind diese eine überaus starke Waffe im Konkurrenzkampf gegen das Ausland und im Kampfe der Kapitalien innerhalb eines Landes selbst.

Amerika und Deutschland.

Präsidentenwahl 1912. ¹⁾		Präsidentenwahl 1908. ¹⁾	
Wilson	6219818 Stimmen	Taft	7677544 Stimmen
Roosevelt	4123206 „	Bryan	6405707 „
Taft	3484529		

„Der republikanische Zolltarif ist die hauptsächlichliche Ursache der ungleichen Güterverteilung. Er macht die Reichen reicher und die Armen ärmer. Der Farmer und der Arbeiter sind die vornehmlich Leidtragenden. Der Tarif erhöht die Kosten ihrer Lebenshaltung, schützt aber nicht ihre Erzeugnisse noch die Löhne.“

(Demokratisches Wahlprogramm Juli 1912.)

Es sei nicht bewiesen worden, daß die Beseitigung des Schutzzolltarifs irgend welche wesentliche Vorteile für den Konsumenten bringen würde. Sicher aber würde unmittelbar schweres Unglück alle Lohnarbeiter, Geschäftsleute und alle Farmer treffen, und wahrscheinlich würde die allgemeine Lebenshaltung auf die Dauer herabgedrückt werden.

(Roosevelt am 6. August 1912 auf der Nationalconvention der neugebildeten Progressiven Partei.)

Der im demokratischen Wahlprogramm empfohlene Wechsel in unserer Wirtschaftspolitik würde viele unserer Industrien empfindlich schädigen, viel Arbeitslosigkeit verursachen, den Absatz der Landwirtschaft beeinträchtigen und einen Zustand der Not hervorrufen, den keine reformerische Gesetzgebung mildern könnte.

(Taft am 1. August 1912 in einer Rede, in der er die ihm angebotene Präsidentschaftskandidatur annahm.)

Felix qui potuit rerum cognoscere causas. Mit glücklicher und beneidenswerter Bestimmtheit haben Wilson und die demokratische Partei die Schutzzölle als die eigentliche Ursache all dessen erkannt, worüber in den Ver. Staaten mit Recht oder mit Unrecht geklagt wird. Zwar ist in England trotz des Freihandels die Vermögensverteilung so ungünstig wie kaum in einem anderen Land; und die Zuversicht in eine ruhige Fortentwicklung der Arbeiterverhältnisse, die man dem ganzen Milieu des Freihandels zuzuschreiben geneigt war, ist in den letzten Jahren durch rücksichtslose Streiks, die das ökonomische Leben des Inselreiches zu untergraben drohten, aufs intensivste erschüttert worden. Besonders der Streik der Kohlenarbeiter im Frühjahr 1912 war eine Mahnung, in welch außerordentlichem Maße die gesamte geistige Verfassung der englischen Arbeiterschaft sich im Verlaufe von kurzer Zeit, sozusagen plötzlich verändert hat. Der Freihandel erwies sich also nicht als im Besitz und als Ursprung jener versöhnenden Kraft, die ihm im Verhältnis von Kapital und Arbeit von mancher Seite nachgerühmt wird.

¹⁾ Diese Zahlen sind dem American Year Book entnommen. Ausser den oben angeführten Kandidaten entfielen auf den Sozialdemokraten Debs 1912 898 000, 1908 420 000 Stimmen und auf zwei andere Kandidaten eine kleinere Stimmenanzahl.

Trotzdem und obwohl kein Land auch nur annähernd in gleichem Maße auf Schutzzölle angewiesen ist wie gerade die Ver. Staaten, ist deren Abschaffung für die dortigen Demokraten das Heilmittel gegen alle wirklichen und eingebildeten Schäden. Was bisher erzielt und aufgerichtet wurde, wird für nichts erachtet; Schutzzoll gilt den Demokraten als verfassungswidrig, und Zölle sind nur als notwendiges Übel zur Deckung der Staatseinnahmen, wofern dafür keine anderen Quellen vorhanden sind, zu dulden. Nun hat aber eben dieser Hauptpunkt des demokratischen Programms die Billigung der Majorität der Wähler nicht gefunden. Denn eben in bezug auf die Notwendigkeit der Schutzzölle oder vielmehr in bezug auf diesen Punkt allein blieb die Einmütigkeit zwischen der Taft treu gebliebenen republikanischen Partei und den Progressiven Roosevelts fortbestehen. Daß diese Frage von fundamentaler Bedeutung die Spaltung nicht zu verhindern vermochte, das zeigt, daß mindestens ebenso wichtige Differenzen die Übereinstimmung in betreff der Zollfrage mehr als wettmachten. Roosevelts maßloser politischer Ehrgeiz war die Ursache, daß er aus seiner Partei, weil sie ihm nicht zu willen war, austrat. Mit Hamlet ruft er aus: „The Time is out of joint!“ Daß die amerikanische Welt aus den Fugen ist, das bestätigten sich übrigens Roosevelt und Wilson gegenseitig. Während aber der Dänenprinz seine Klage resigniert jammernd fortsetzt: „Oh, cursed spite that ever I was born to set it right“, jauchzt Roosevelt bei dem Gedanken, daß er dazu berufen sei, die amerikanische Gesellschaft an Haupt und Gliedern zu reformieren, und daß er nach vier Jahren als Retter in der Not doppelt unentbehrlich sein würde, da in der Zwischenzeit ein anderer, ein Quacksalber, mit falschen Rezepten an dem Patienten herumkuriert haben wird.

Roosevelt. Ein Mann, so durchdrungen von dem Glauben, daß er zur Rettung seiner Zeit und der Zukunft seines Volkes berufen sei, konnte natürlich auch zugunsten eines Kompromiß-Kandidaten, dem Taft seine eigene Kandidatur im Interesse des Sieges der Partei zum Opfer gebracht hätte, nicht verzichten. „He'll be me!“ meinte er charakteristisch, als von einem Kompromiß-Kandidaten die Sprache war. Roosevelts Radikalismus in staatsrechtlicher Hinsicht, namentlich seine als „Recall“ bekannt gewordenen Reformpläne, die die richterliche Unabhängigkeit und infolge dessen die kunstvoll ersonnene Verteilung der Regierungsgewalten, damit aber den imposanten Verfassungsbau selbst bedrohen, ferner seine (auf S. 241 geschilderte) Stellung zur Trustfrage schienen aber Taft zu gefährlich, um das Feld und die republikanische Partei Roosevelt zu überlassen. Die Spaltung zwischen

Roosevelt und der altrepublikanischen Partei, so wie sie bestand, ging aber so tief und wurde so vollständig, daß es so gut wie ausgeschlossen ist, daß sie je noch einmal zusammenkommen werden. Für beide zugleich wird aber Platz kaum vorhanden sein¹⁾. Dazu scheint das Zweiparteien-System in den amerikanischen politischen Bräuchen zu festgewurzelt; übrigens nicht nur in den Bräuchen, sondern auch im Verfassungsleben, so daß z. B. im Interstate Commerce Act vorgesehen war, daß nicht mehr als drei Mitglieder der I. C. C. (von insgesamt fünf) einer und derselben politischen Partei entnommen sein durften; und als die Zahl der Mitglieder durch die Hepburn-Bill auf sieben erhöht wurde, wurde im Interesse der Minorität bestimmt, daß nicht mehr als vier Mitglieder einer Partei angehören dürfen.

Das skrupellos demagogische Wesen Roosevelts, der speziell auch während der Wahlkampagne im Jahre 1912 selbst vor Verleumdungen der in bezug auf Charakter hoch über ihm stehenden ruhigen und vornehmen Persönlichkeit Tafts nicht zurückschreckte, hat bei dem denkenden Teil der Bevölkerung Mißfallen hervorgerufen. Dieser konnte sich natürlich auch nicht damit befreunden, aus allen Reden Roosevelts zu hören, daß nur er zur Herrschaft gelangen müsse, „um unserem nationalen Leben eine neue Aera zu bringen, allen die Prosperität zu sichern, Lohnkämpfe in der Industrie zu verhindern und dem Volke seine Rechte zu geben,“ kurz daß alle Welt — Käufer und Verkäufer, Agrarier und Industrielle, Unternehmer und Arbeiter — in gleichem Maße und mehr als je zufrieden gestellt würden. Er erinnerte mit diesen Versprechungen gar sehr an eine andere Figur des großen Briten, der den Rebellenführer Jack Cade sich und das von ihm in Aussicht gestellte Schlaraffenland folgendermaßen schildern läßt: „Euer Anführer ist tapfer und gelobt Euch Abstellung aller Mißbräuche. Sieben Halbpenny-Brote sollen künftig in England für einen Penny verkauft werden, die dreireifige Kanne soll

¹⁾ Nachtrag: Seitdem obige Zeilen geschrieben wurden, nahm der Senat im Februar 1913 mit 47 gegen 23 Stimmen, also mit der notwendigen Zweidrittelmehrheit, eine Resolution zur Abänderung der Verfassung an, durch die die Amtsdauer des Präsidenten von 4 auf 6 Jahre erhöht und die Wiederwahl verboten werden sollte. Die Progressiven stimmten geschlossen dagegen; die Republikaner geteilt je nach ihrem Verhältnis zu den Progressiven, die Demokraten mit einer Ausnahme dafür. Da eine Verfassungsänderung die Zustimmung von $\frac{3}{4}$ aller Staaten erfordert, ist es mehr als fraglich, daß eine solche Maßnahme, die ja im vorigen Kongreß die Zustimmung des anderen Hauses noch nicht erlangte und dadurch vorerst überhaupt bedeutungslos geworden war, Gesetz werden könnte. Sie ist aber charakteristisch als Versuch, Roosevelt vom politischen Schauplatz zu beseitigen, nachdem man ihm während der Wahlkampagne 1912 nur den „third term“ zum Vorwurf gemacht hatte, während die Wiederwahl stets als Billigung der Amtstätigkeit des abtretenden Präsidenten galt.

zehn Reifen haben, und ich will es für ein Staatsverbrechen erklären, Dünnbier zu trinken.“

Wie immer man aber auch über Roosevelts taktische Mittel denken mag, seine Stellung zu der Zoll- und Trustfrage ist theoretisch ungleich vernünftiger und namentlich mehr im Einklang mit den Tatsachen und den Lebensbedürfnissen der gesamten Bevölkerung als die Doktrinen der demokratischen Partei. Auch sein sozialpolitisches Programm kommt ungeachtet des gerade hier besonders aufdringlichen demagogischen Einschlages, indem im Wege sozialpolitischer Reformen aller Welt restlose Zufriedenheit und Glückseligkeit hienieden zugesichert wird, einem Bedürfnis der Zeit entgegen. Und wenn es der Welt der Unternehmer auch schwer fallen wird, der außerordentlichen Erweiterung der staatlichen Gewalt behufs Beaufsichtigung der Korporationen zuzustimmen, so werden sie nach den Erfahrungen mit einem demokratischen Regime Roosevelt als kleineres Übel wahrscheinlich vorziehen.

Die Demokraten aber haben es Roosevelts Parteigründung und nicht der Billigung ihres Zolltarifprogramms durch die Majorität der Wähler zu verdanken, daß sie in den Stand gesetzt wurden, an die Verwirklichung ihres Programms zu gehen. Denn nur infolge der Spaltung innerhalb der republikanischen Partei erhielt bei der Präsidentenwahl Wilson die meisten Wählerstimmen, aber weitaus nicht ihre absolute Majorität.

Teuerung und Zolltarif. Die Linderung der Teuerung wäre gewiß ein staatsmännisches Werk von hoher Bedeutung, und der freihändlerische Standpunkt ist insofern berechtigt, als er betont, daß ein Volk um so reicher ist, nicht nur je mehr es produziert, respektive für seine Produktion erläßt, sondern je billiger es lebt. Bei der Untersuchung der Berechtigung von Schutzzöllen ist daher zu prüfen, ob die durch sie bedingte Verteuerung der Produktion zu dem Wert der durch die Zölle erst ermöglichten Erzeugung in richtigem Verhältnis steht. Die demokratischen Anklagen gegen die Zölle ohne jede Einschränkung sind aber irreführend. Soweit Zölle zur Erhöhung des Unternehmergewinnes dienen, kann ihre Ermäßigung sich als nützlich erweisen. Nur ist die Grenze schwer zu ziehen, wo über die Schmälerung des Unternehmergewinnes hinaus die Existenzfähigkeit einer Industrie gefährdet wird. Wo zu dem Zollschutz gegen das Ausland nicht auch die Erschwerung oder Beseitigung der Konkurrenz im Inland hinzukommt, erzeugt der industrielle Schutzzoll die Tendenz zur Überproduktion und bewirkt damit automatisch die Wiederaufhebung der preissteigernden Wirkung des Zolles.

Die Verhinderung von Monopolen und der Kampf gegen sie stand aber im Mittelpunkt der Bestrebungen Tafts, der auch, soweit er eine Ermäßigung der Zölle — unter Berücksichtigung der Differenz der Produktionskosten in Amerika und im Ausland — für durchführbar hielt, ihre Notwendigkeit besonders dort betonte, wo auf dem inländischen Markt die Konkurrenz eingeschränkt sei. (Auf Grund der ausgezeichneten Berichte des Tariff Board empfahl der Präsident Taft am 20. Dezember 1911 eine Ermäßigung der Wollwarenzölle und am 26. März 1912 eine Ermäßigung der Baumwollwarenzölle.)

Die Demokraten begründen den Kampf gegen die Schutzzölle hauptsächlich mit der angeblich monopolistischen Stellung und den angeblich übergroßen Gewinnen der Trusts. Daß abgesehen vom Öl- und Tabaktrust, gegen die aber im Wege der Zölle nichts auszurichten ist, und abgesehen vielleicht von einigen minder bedeutenden Industrien von übergroßen Gewinnen oder von Monopolen oder auch nur von monopolistisch vorherrschender Stellung einzelner Trusts nicht gesprochen werden kann, das wurde eingehend ausgeführt. Während im ersten Quartal 1912 die Stahlpreise auf den tiefsten Stand seit etwa 15 Jahren gefallen waren, und der Stahltrust für seine gewöhnlichen Aktien einen Gewinn von nur 0,01 % und im zweiten Quartal 1912 von 1,26 % auswies, stützte Wilson als Präsidentschaftskandidat seine Agitation hauptsächlich auf die übermäßigen Trustgewinne, und die Ermäßigung der Zölle als Abwehr gegen die Trusts erscheint den Demokraten als die wichtigste Aufgabe. Tatsächlich würde sie gerade in dieser Hinsicht eine sehr fragwürdige Maßnahme darstellen. Denn gerade die kleineren Unternehmer würden durch radikale Zollermäßigungen, die die demokratische Weisheit in ihrem Interesse plant, am stärksten betroffen, so daß sie vielleicht überhaupt nicht oder nur durch Zusammenschluß — möglicherweise aber erst nach eventuellen Sanierungen — ihre Existenz behaupten könnten. Ein umgekehrter Bileam, würde die demokratische Partei, in der Absicht gekommen: zu segnen, sich als ein Fluch für das Land erweisen. Abgesehen von der Stahl- sind hauptsächlich die Baumwoll-, Woll-, Zucker- und die chemische Industrie für Zollermäßigungen ausersehen. Die Baumwollindustrie gehört zu jenen wenigen Gewerbszweigen, in denen die Konzentrationsbewegung verhältnismäßig erst wenig vorgeschritten ist. Auch ist die Einfuhr von Baumwollwaren, obwohl die Ver. Staaten das weitaus wichtigste Rohstoffland sind, noch immer viel bedeutender als die Ausfuhr ¹⁾. Die seit 1899 bestehende American

¹⁾ Gegenüber dem amerikanischen Baumwollmonopol sind die Bestrebungen verschiedener Staaten, den Baumwollanbau in anderen dafür geeigneten Ländern nach Möglichkeit zu unterstützen, für die Industrie von größter Bedeutung.

Woolen Co. (der „Wolltrust“) hat für ihre voll einbezahlten 7%igen Vorzugsaktien die Dividende bisher zwar stets, mitunter aber nur mühsam und mit Schwierigkeiten zu bezahlen vermocht, während die gewöhnlichen Aktien bisher dividendenlos geblieben sind. Die chemische Industrie ist überhaupt wenig entwickelt und steht dem übermächtigen Wettbewerb der deutschen Riesengesellschaften gegenüber. Der sogenannte Zuckertrust, die American Sugar Refining Co., ist ein Raffinerie-Unternehmen, das im Januar 1913 eine Ermäßigung der Zuckerzölle selbst befürwortete und das auch eine vollständige Beseitigung der Zölle wahrscheinlich ohne allzu großen Schaden überstehen könnte, während die Rübenzuckerfabriken in diesem Fall aufs empfindlichste geschädigt und die Rohrzuckerproduktion in Louisiana wahrscheinlich vollständig vernichtet würde.

Mäßige und sorgfältige Zollreduktionen könnten sich als nützlich erweisen. Wenn aber durch einschneidende Ermäßigung der Zölle eine derartige Senkung des Preisniveaus in wichtigen Industrien bewirkt würde, daß das Lohnniveau eine Herabsetzung erfahren müßte, oder eine stärkere Arbeitslosigkeit die Folge wäre, dann wäre eine bedenkliche Situation geschaffen; übrigens aber nicht nur für die amerikanische Industrie, sondern es würden nach einiger Zeit auch jene exportierenden Industriestaaten in Mitleidenschaft gezogen, für die eine unversehrte Kaufkraft des amerikanischen Konsums wertvoller ist als Zollreduktionen, die diesen gefährden und Erschütterungen mit sich bringen ¹⁾).

Wo die Versorgung des Bedarfes von dem Ernteaussall eines einzigen Gebietes wesentlich abhängt, sind die Vorbedingungen zu speculativen Ausschreitungen sehr günstig. Das bezieht sich aber nicht nur auf die Baumwolle. Die schlechten Zuckerernten infolge der Dürre in den Jahren 1904 und 1911 in ganz Mitteleuropa wurden z. B. zu spekulativen Treibereien ausgenützt, die hinter ähnlichen Vorkommnissen auf dem Baumwollmarkt durchaus nicht zurückblieben. Und über die Ausschreitungen auf dem ebenfalls nur durch wenige Bezugsquellen alimentierten und daher leicht manipulierbaren Zinnmarkt äußerte sich der Präsident der Steel Corp. Farrell während des Prozesses gegen die Steel Corp. im Mai 1913, daß diese als der grösste Zinnverbraucher stets bedeutende Vorräte auf Lager halte und auch ihren Konkurrenten, um sie gegen Corners zu schützen, zum Selbstkostenpreise abgebe.

¹⁾ Nachtrag. Die Tarif-Vorlage, wie sie im April 1913 dem Repräsentantenhaus zugeht, ist viel radikaler als man nach der Zusage des demokratischen Wahlprogramms: „not to injure or destroy legitimate industry“ annehmen hätte sollen. Soweit die Herabsetzung landwirtschaftlicher Zölle proponiert ist, könnten die Folgen schlechter Ernten im Inlande eventuell etwas gemildert werden, und auch in normalen Jahren könnte das Angebot von Lebensmitteln eine Erhöhung erfahren. Auch die Zollfreiheit oder Herabsetzung der Zölle für verschiedene Rohstoffe und Halbfabrikate wird sich als nützlich erweisen. Die Feindschaft gegen die Großindustrie kommt aber

Zollreduktionen werden die amerikanische Industrie in ungleich stärkerem Maße als bisher von der Weltkonjunktur abhängig machen, nicht aber im Wege der Aufnahmefähigkeit der anderen Länder, wie dies z. B. für die deutsche Industrie vielfach der Fall ist; sondern durch vermehrten Wettbewerb auf dem amerikanischen Markt bei ungünstigen Weltmarktpreisen. Das Ziel der deutschen Handelspolitik ist die Abwehr der fremden Konkurrenz, damit die deutsche Industrie mit aller Macht sich auf die ausländischen Märkte werfen kann. Indem zu der Konkurrenz im Inneren, dem Ziele der Taftschen Politik, das demokratische Programm mit noch mehr Nachdruck zu erreichen bestrebt ist, obendrein noch als ein Hauptzweck der demokratischen Zolltarifrevision Konkurrenz von außen her hinzukommen wird, wird die amerikanische Industrie in eine doppelt nachteilige Position kommen; und es wäre sonderbar, wenn die zu erwartenden nachteiligen Folgen des Overtrading der letzten Jahre in verschiedenen europäischen Industriezweigen die amerikanische Industrie nicht empfindlich beeinflussen würden. Ganz besonders gilt dies von der Stahlindustrie, wo eine eventuelle Auflösung der Steel Corp. Verwirrung anrichten würde, während die deutsche Stahlindustrie in geschlossener Phalanx um die ausländischen Märkte kämpft.

Die „schutzbedürftigen“ deutschen Stahlriesen. Die im Stahlwerksverband zu einer Einheit zusammengefaßten Werke bilden durch ihre Kapitalkraft und ihre billigen Produktionsverhältnisse eine derartige Macht, daß von der Notwendigkeit eines Zollschatzes für sie zu sprechen lächerlich ist. In der Generalversammlung des Hasper Eisen- und Stahlwerkes erklärte der Kommerzienrat Kloeckner im Oktober 1912, mit Ausnahme von Schienen werde der Weltbedarf in Eisen- und Stahlwaren heute hauptsächlich von Deutschland und Belgien gedeckt. Mag diese Erklärung auch zu weit gehen, jedenfalls steht fest, daß die deutsche Eisenindustrie einen Zollschatz heute ab-

darin zum Ausdruck, daß die Zölle für die fertigen Fabrikate vielfach viel stärker ermäßigt wurden als für die Erzeugnisse vorhergehender Produktionsstadien. Durch eine unveränderte Annahme dieser Vorlage würden viele Industrien zweifellos ernstlich geschädigt. Neben der Wollindustrie hauptsächlich die Baumwollindustrie, in der es Trusts nicht gibt. Auch die Herabsetzung der Stahlzölle ist sehr einschneidend. Weit mehr noch als der Stahltrust selbst würden indessen durch diese Zollreduktionen und die projektierte Zollfreiheit für Schienen etc. die östlichen Stahlwerke (Bethlehem Steel, Pennsylvania Steel, Lackawanna Steel), die den ersten Anprall der Konkurrenz aushalten mußten, in Mitleidenschaft gezogen. Der Zuckerzoll soll zunächst um 25% reduziert und 1916 vollständig beseitigt werden. Die Leidtragenden durch Aufhebung des Zuckerzolles wären aber viel mehr als der Zuckertrust die Rüben- und Zuckerrohr-Produzenten in den Ver. Staaten, ferner die Zuckerrohrproduzenten auf den Philippinen, Hawaii und Portorico. Dem Reciprocitätsvertrag mit Cuba wäre durch zollfreien Zucker der hauptsächlichliche Inhalt entzogen.

solut nicht mehr braucht, daß dieser nur mehr die Basis für eine Angriffspolitik ist, so daß die angeblichen Schutzzölle in diesem Falle mit mehr Recht als Angriffszölle anzusehen sind. Der Vorsitzende des Direktoriums des Stahlwerksverbandes Schaltenbrand setzte bei den kontradiktorischen Verhandlungen über den Stahlwerksverband 1905, die Verkaufs- und Verwaltungskosten der Steel Corp. (2 Doll. per Tonne) jenen des Stahlwerksverbandes (0,27 Mk. pro Tonne) gegenüber. Bei diesem Vergleich ist allerdings zu berücksichtigen, daß bei der Steel Corp. in Deutschland nicht vorkommende Ausgaben mit enthalten sind¹⁾. Jedenfalls geht aber daraus hervor, daß auch die Distribution in Amerika ungleich teurer ist als in Deutschland. Käme man aber nun den Stahlindustriellen, gestützt auf ihre eigenen Argumente, sie müßten sich die amerikanische Politik, das ist die Konkurrenz im Inland und eine Ermäßigung der Zölle gefallen lassen, so würden sie den Ruin der nationalen Arbeit als Folge von Zollermäßigungen an die Wand malen; vollends gar ein Verzicht auf die Syndikate! Das dadurch verursachte Unheil wäre überhaupt schwer zu schildern²⁾.

¹⁾ Nämlich der Bonus an die Angestellten mit Aktienbesitz und seit 1911 Pensionen. Im übrigen erreichten die angegebenen Ausgaben 2 Doll. nicht. Im Jahre 1912 betrugen diese Ausgaben incl. „employes' compensation under special merit plan and pension payments“ 17.76 Mill. Doll. bei 12,5 Mill. t. Versandt.

²⁾ Der Weltmarkt der Eisenindustrie.
Stagnation der englischen Eisenindustrie, ein dunkler Punkt in Englands commercieller Stellung. Große Produktionzunahme in Deutschland und in Amerika, in Deutschland zu einem großen Teil durch Steigerung der Ausfuhr.

(Die Zahlen beziehen sich auf 1000 t.)

Roheisenerzeugung.

	Deutsches Zollgebiet metrische Tonnen	Ver. Königreich metrische Tonnen	Ver. Staaten 1 t = 2240 lbs.
1912:	17 853		29 727
1911:	15 574	9 875	23 649
1910:	14 793	10 381	27 304
1909:	12 918	9 819	25 795
1908:	11 813	9 438	15 936
1907:	13 046	10 083	25 781
1906:	12 478	10 312	25 307
1905:	10 988	9 746	22 992
1904:	10 104	8 700	16 497
1903:	10 086	8 952	18 009
1902:	8 530	8 653	17 821
1901:	7 880	7 977	15 878
1900:	8 520	9 003	13 789

Die gesamte Welt-Roheisenerzeugung für 1911 wurde von „Mineral Industry“ mit 63251731 metr. t. ausgewiesen, jene der Ver. Staaten mit 24027733

Der von verschiedenen Handelskammern und sonstigen Interessenten verbreitete Glaube an einen Kausalzusammenhang zwischen industriellem Aufschwung und Syndikatsorganisation hat zwar im Jahre 1912 in der Praxis eine starke Erschütterung erfahren, indem die Erneuerung des Stahlwerksverbandes auf nur wesentlich geschnäuerter Basis — entgegen vielseitigen Befürchtungen — die Fortdauer, ja die

metr. t., die von Frankreich mit 4,41, von Rußland mit 2,86, Österreich-Ungarn und Belgien mit je 2,10 Mill. t.

Außenhandel in Eisen- und Stahlwaren.

	Deutsches Zollgebiet		Ver. Königreich		Ver. Staaten
	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr
1912:	6 021	674	4 814	1 999	2 938
1911:	5 381	602	4 516	1 762	2 188
1910:	4 868	561	4 588	1 367	1 537
1909:	4 044	459	4 211	1 193	1 242
1908:	3 731	559	4 096	1 119	964
1907:	3 433	813	5 152	935	1 302
1906:	3 658	690	4 682	1 216	1 326
1905:	3 348	323	3 721	1 356	1 010
1904:	2 770	343	3 263	1 292	1 168
1903:	3 478	316	3 564	1 304	326
1902:	3 309	269	3 474		372
1901:	2 347	398	2 898		701
1900:	1 548	983	3 541		1 154

Die Zahlen der deutschen Roheisenerzeugung sind jene des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller (wie im „Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund 1911/12“ angeführt), welche Zahlen übrigens mit einer Statistik im selben Werk an einer anderen Stelle, S. 755, nicht übereinstimmen. Die Zahlen der englischen Produktion sind „The Mineral Industry during 1911“ entnommen, die auf Amerika bezüglichen sind nach „American Iron & Steel Institute“ angeführt. — Was die Zahlen des Außenhandels betrifft, so zeigen diese dessen Entwicklung in jedem einzelnen Lande; sie lassen aber einen Vergleich des Außenhandels der angeführten Länder nicht ohne gewisse Einschränkungen zu, weil deren Statistik nicht nach den gleichen Prinzipien aufgestellt ist. In den englischen Ausweisen sind z. B. Messerwaren, Kleiseisenzeug etc. nicht unter den Eisenwaren angeführt. In den amerikanischen Ausweisen sind Maschinen unter den Eisenwaren enthalten, soweit die Wertangabe in Betracht kommt, nicht aber bei der Gewichtsangabe. Die Ein- und Ausfuhr von Maschinen wird nur dem Wert, nicht aber dem Gewicht nach angegeben.

Das Jahr 1900 war in der europäischen und ganz besonders in der deutschen Eisenindustrie der Höhepunkt einer Aufschwungsperiode. Als bald folgte in Deutschland ein Sturz, so jäh, daß er in der Geschichte der Krisen kaum seinesgleichen hat. Die Produktion von Roheisen blieb zwar von 1900 bis 1902 ungefähr unverändert; der inländische Verbrauch pro Kopf der Bevölkerung fiel indessen von 131,1 kg (1900) auf 76 kg (1902). Die Einfuhr wurde einschneidend reduziert, die Ausfuhr außerordentlich forziert. 1907 war abermals die Culmination einer Aufschwungsperiode. Während aber der inländische Verbrauch (145,1 kg) im Vergleich zu 1900 (131,1 kg),

kräftigere und volle Entfaltung der Hochkonjunktur nicht verhinderte. Trotzdem wird die Hochschätzung der Syndikate seitens der Unternehmer keine Beeinträchtigung erfahren, da ja tatsächlich die Vorteile des syndizierten Kapitals die Nachteile gewisser Beschränkungen weit überwiegen. Daß der Konsum an diesen Vorteilen einen Anteil erhalte, das überlassen die Syndikatsherren großmütig dem sonst verachteten und aus dem Wege geräumten „freien Spiel der Kräfte“, das dies auf irgend eine mysteriöse Weise zustandebringen soll. Die Arbeit aber verweist man darauf, daß sie in erster Reihe Produzenteninteressen habe, was indessen mit den Tatsachen sich kaum zusammenreimen läßt. Für den Unternehmer hat die Verteuerung des persönlichen Konsums nur sehr geringe Bedeutung, wenn er hohe Erlöse für seine Produktion erzielt, was allerdings nur den kartellierten Unternehmern, also hauptsächlich den den Rohstoffen Nahestehenden möglich ist. Hingegen läuft die Arbeit bei einer auf allgemeine Verteuerung hinzielenden Wirtschaftspolitik stets Gefahr, daß die Löhne nicht im selben Maße steigen wie die Teuerung der Waren, ferner daß sie dieser erst spät folgen, bei schlechter Konjunktur aber

relativ nur wenig gestiegen war, hatte sich im gleichen Zeitraum die inländische Produktion von 151,4 auf 209,9 kg pro Kopf der Bevölkerung erhöht. 1911 war der inländische Eisenverbrauch pro Kopf der Bevölkerung (136,9 kg) noch nicht so groß wie in 1907 und erst wenig größer als 1900; die Produktion aber war auf 237,4 kg gewachsen. — Englands Roheisenproduktion hat seit 1900 nur ganz geringfügige Fortschritte gemacht. Der Export blieb 1912 gegen 1907 noch zurück, während im gleichen Zeitraum die Einfuhr sich mehr als verdoppelte. In den Ver. Staaten war die Aufwärtsbewegung seit 1900 durch die Depressionsperiode von Mitte 1903 bis gegen Ende 1904, dann nach der schweren Krisis, die Ende 1907 zum Ausbruch kam, und schließlich auch 1911 unterbrochen. Der Export ist für die amerikanische Stahlindustrie auch nicht annähernd von der gleichen Bedeutung wie für die deutsche, ganz besonders nicht im Vergleich zu der Erzeugung. Die gestiegene Aufnahmefähigkeit des Weltmarktes in 1911 und mehr noch im Jahre 1912, in dem die amerikanischen Stahlpreise während des ersten Semesters einen äußerst niedrigen Stand eingenommen hatten, ermöglichte eine starke Zunahme des Exportes. (Die englischen Außenhandels-Zahlen sind dem Londoner Economist entnommen. Vor 1903 war dort der gesamte Export zusammengefaßt nicht ausgewiesen).

Aus der obigen Statistik ist zu erkennen, daß die deutsche Eisenindustrie auf den ausländischen Märkten sich sehr günstiger Konkurrenzverhältnisse erfreut, und zwar in der Hauptsache wegen ihrer niedrigen Produktionskosten und sodann wegen ihres geschlossenen Vorgehens. Im Gegensatz dazu leidet die durch Zölle nicht geschützte englische Eisenindustrie, deren Ausfuhr sich zu etwas über $\frac{1}{4}$ aus Roheisen und mit dem Rest aus fertigen Fabrikaten zusammensetzt, obendrein durch den Mangel einer festen Organisation. Was die amerikanische Stahlindustrie betrifft, so sind für ihr Zentrum Pittsburg die aus dem Lake Superior Distrikt zu beziehenden Erze durch große Transportkosten belastet; für den Export ist Pittsburg durch die Entfernung von etwa 400 englischen Meilen bis zur Küste ebenfalls wenig günstig gelegen.

zuerst zurückgehen. Noch mehr als für die industriellen Arbeiter gilt dies für andere von ihrer Arbeit lebende Bevölkerungsschichten, die durch keine Organisation geschützt sind.

Trotzdem ist aber eine solche großkapitalistische Produzentenpolitik, wie sie in Deutschland betrieben wird, noch eher zu rechtfertigen, als die auf falschen Prinzipien beruhende Konsumentenpolitik der demokratischen Partei in den Ver. Staaten, die jedwede Cooperation der Industrie ablehnt, und die dadurch die Produktion selbst gefährdet und schädigt. Über den gewiß äußerst wichtigen Differenzen zwischen Produktion und Konsum ist ebenso wie bei den Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit ihr intimer Zusammenhang nicht zu übersehen.

Stagnation der amerikanischen Landwirtschaft. In seinem Kampf gegen die die Lebensbedingungen verteuernenden Trusts unterließ es aber Wilson als Präsidentschaftskandidat, auf einen zweifellos ungleich wichtigeren Faktor, nämlich die Stagnation in der amerikanischen Landwirtschaft hinzuweisen. Wie aus der untenstehenden Tabelle ¹⁾ hervorgeht, wuchs von 1900 bis 1910 die Bevölkerung der Ver. Staaten um 21 %; die Landbevölkerung, die aber mit der landwirtschaftlichen nicht identisch ist und die auch gewerbliche Elemente in vielen kleinen Ortschaften in sich schließt, wuchs nur um 11,2 %; in einigen Staaten ging sie sogar zurück. Während das gesamte Farmland im gleichen Zeitraum

¹⁾ Der ländliche Grundbesitz der Ver. Staaten
Verdoppelung des Wertes von 1900 bis 1910.
(Nach Publikationen des Zensusamtes).

	1910 15. April	1900 1. Juni	Zunahme in Prozent
Bevölkerung	91 972 266	75 994 575	+ 21
Städtische Bevölkerung	42 623 383	31 609 645	+ 34,8
Landbevölkerung	49 348 883	44 384 930	+ 11,2
Zahl der Farmen	6 361 502	5 737 372	+ 10,9
Farmland (Acres) ¹⁾	878 798 325	838 591 774	+ 4,8
Verbessertes Farmland (Acres) .	478 451 750	414 498 487	+ 15,4
Wert des Farmbesitzes (Doll.)	40 991 449 090	20 439 901 164	+ 100,5
davon Land	28 475 674 169	13 058 007 995	+ 118,1
„ Gebäude	6 325 451 528	3 556 639 496	+ 77,8
„ Maschinen, Geräte . . .	1 265 149 785	749 775 970	+ 68,7
„ Haustiere, Geflügel etc.	4 925 173 610	3 075 477 703	+ 60,1
Durchschnittlicher Wert des Grundbesitzes per Acre	32,40	15,57	+ 108,1

¹⁾ Flächeninhalt des Landes 1903 Mill. Acres; das Farmland betrug also 1910 46,2 % des gesamten Flächenraumes. (1 Acre = 40,47 ar.)

bloß um 4,8 und das verbesserte Farmland um 15,4 % zunahm, erhöhte sich der Wert des Farmbesitzes auf das Doppelte. Selbstverständlich konnte eine solche Entwicklung eine preisverteuernde Wirkung auf die Lebensmittel auszuüben nicht verfehlen, und die Lebensmittelteuerung war es auch vor allem, die auch in Amerika in den letzten Jahren besonders drückend empfunden wurde. Abgesehen von der unverhältnismäßig stärkeren Vermehrung der städtischen Bevölkerung, ihren gestiegenen Ansprüchen und ihrem auch pro Kopf der Bevölkerung wachsenden Konsum hat dazu, daß die Teuerung so besonders empfindlich wurde, die Stagnation der amerikanischen Landwirtschaft beigetragen, die in bezug auf Getreide weder die gesamte Erzeugung, noch die Erzeugung pro Acre, also pro Flächeneinheit auch nur in einer annähernd angemessenen Weise hat erhöhen können. Welche Anklagen und zwar mit Recht wären gegen die Trusts erhoben worden, wenn diese in bezug auf die Deckung des Bedarfes sich gleich rückständig gezeigt hätten. Die landwirtschaftliche Produktion der Ver. Staaten ist durch bedeutende Zölle geschützt, so z. B. Weizen durch 25 Cents pro Bushel. Amerika war zwar bisher für Getreide Exportland. Der Bedarf an Nahrungsmitteln wächst aber immer mehr, und es läßt sich kaum in Abrede stellen, daß eine Ermäßigung der Getreidezölle und auch von anderen Zöllen, die die Farmer betreffen, durch die Möglichkeit vermehrter Einfuhr speziell aus dem benachbarten Canada, namentlich im Falle ungünstiger Ernten in den Ver. Staaten selbst, die Lebensmittelpreise verbilligen würde.

Die Demokraten sind zu einem sehr großen Teil für volle Beseitigung der Zuckerzölle, durch die sie neben einer allerdings nur beschränkten Anzahl von Farmern eine wichtige Industrie empfindlich schädigen, diese vielleicht sogar lebensunfähig machen würden. (Die Rübenkultur vermehrt die Fruchtbarkeit des für sie verwendeten Bodens; sie liegt also schon aus diesem Grund im Interesse der Landwirtschaft, und eine völlige Aufhebung des Zuckerzolles wäre nicht viel weniger als ein Akt unverständigen Fanatismus.) Was aber die hohen

Cerealienproduktion der Ver. Staaten 1909 (im Vergleich zu 1899 in Klammern)
1909 Produktion per Kopf der Bevölkerung 49,1 Bushels, 1899: 58,4 Bushels.

	Anbaufläche (Mill. Acres)	Produktion (Mill. Bushels)	Wert der Produktion (Mill. Doll.)
Cerealien	191,39 (+ 3,5 %)	4512,56 (+ 1,7 %)	2665,54 (+ 79,8 %)
davon: Mais	98,38 (+ 3,7 %)	2552,18 (— 4,3 %)	1438,55 (+ 73,7 %)
„ Weizen	44,26 (— 15,8 %)	683,38 (+ 3,8 %)	657,66 (+ 77,8 %)
„ Hafer	35,16 (+ 19,0 %)	1007,14 (+ 6,8 %)	414,70 (+ 91,0 %)

Zölle auf die sonstigen agrarischen Produkte betrifft, von denen das Gros der Farmer profitiert, so hat die demokratische Partei in der auf Seite 339 besprochenen Tarifvorlage die Interessen der Farmer immerhin glimpflich behandelt. So soll ein Weizen Zoll von 10 Cents beibehalten werden. Es ist aber ausgeschlossen, daß die Industrie und die Lohnarbeiter des Ostens mit einer Bevorzugung der Farmer einverstanden sein werden. Es scheint überhaupt, daß der Gegensatz zwischen Agrariern und der Industrie-Arbeiterschaft, diese für Deutschland so überaus bedeutsame politische und wirtschaftspolitische Frage, in absehbarer Zeit (wenn auch nicht in annähernd gleich schroffer Weise) auch in Amerika auftauchen wird.

Die negierten gottgewollten Abhängigkeiten. Trotz der ungeheuren Bodenfläche, trotz der riesigen Viehbestände der Ver. Staaten, ungeachtet auch der unvermeidlichen (in einem demokratischen Staatswesen besonders schwerwiegenden) Unpopularität bei den Farmern hatte der Präsident Taft hauptsächlich aus Gründen der leichteren Volksernährung eine enge handelspolitische Verbindung mit Canada projektiert. Die deutschen Agrarier wollen die zunehmende Bevölkerung, die immer mehr den Weltmarkt mit Industrieerzeugnissen versorgen soll, mit den Produkten des eigenen Bodens ernähren. Sie wollen nicht nur den Brotbedarf ¹⁾ decken, sondern sie wachen auch eifersüchtig darüber, daß möglichst wenig Vieh hereinkommt, und daß die gegen Ende 1912 unter dem Druck der Fleischteuerung bewilligten Zugeständnisse in bezug auf die Fleischeinfuhr keine dauernde Einrichtung werden; sie belasten die Einfuhr von Futterstoffen, sie möchten am liebsten weder Milch noch Obst ins Land kommen lassen, um den Konsum auf jede mögliche Weise zur Tributleistung heranzuziehen. Der außerordentliche Aufschwung der deutschen Industrie hat nicht nur die so starke Zunahme der Bevölkerung ermöglicht; sondern infolge des höheren physischen Existenz-Minimums, infolge der wachsenden Ansprüche an die Ernährungsweise, die die Beschäftigung in der Industrie naturgemäß mit sich bringt, den Bedarf an jeglicher Art von Lebensmitteln noch über die Steigerung der Bevölkerung hinaus vermehrt. Der Grundbesitz, und zwar hauptsächlich der große Grund-

¹⁾ Im Jahre 1912 exportierte Deutschland dank dem Einfuhrschein-System für 254 Mill. M. Roggen und Roggenmehl, Weizen und Weizenmehl. Das Einfuhrschein-System ist nicht nur ein Mittel, die Getreidezölle für die deutschen Produzenten unbedingt effektiv zu machen, weil es den Verkauf zu den Auslandspreisen zuzüglich rückvergütetem Zoll ermöglicht; sondern es ist gleichzeitig ein Mittel zur Aufhebung des Zollschatzes jener Länder, in die der Export mit Hilfe der Einfuhrscheine erfolgt; und im Verein mit den Ausfuhrtarifen wirken die Einfuhrscheine als eine kräftige Ausfuhrprämie.

besitz, der infolge dessen seine Produkte zu sehr teuren Preisen zu verkaufen in der Lage ist, zieht daher von dem Aufschwung der deutschen Industrie den hauptsächlichen Nutzen. Die Agrarier sind kluge Rechner, die auf keinen Profit verzichten wollen, ja vielleicht gerade deshalb superklug, weil sie auf ihre festverankerte politische Macht bauend, den Satz vergessen: *est modus in rebus*. Sie ignorieren und negieren die sonst von hoher Stelle dem Volk so nachdrücklich vor Augen gehaltenen gottgewollten Abhängigkeiten, nämlich die Abhängigkeit von Gunst und Ungunst der Witterung; und es ist nur zu wünschen, daß die chronischen Schwierigkeiten bei der Ernährung der zunehmenden Bevölkerung Deutschlands nicht infolge einer auf einem relativ so kleinen Territorium, wie es Deutschland ist, immerhin nicht ausgeschlossenen Mißernte im Verein mit der Absperrungspolitik in eine akute Krisis münden. Die ingeniose Erklärung für die Teuerung schon in guten Erntejahren, nämlich daß die große Kaufkraft der Bevölkerung infolge zu großer Nachfrage die Lebensmittelpreise in die Höhe getrieben habe, hat nicht allzu viel naive Gläubige gefunden. Sie erinnert auch gar zu sehr an Oxenstierna. Auf dem Gebiete der Moorkultur und der Bewirtschaftung von Ödflächen wurden einige Resultate erzielt, aber die Erwartungen einer wesentlichen Zunahme der anbau- und ertragsfähigen Bodenfläche auf diesem Wege scheinen allzu optimistisch. Die Zahl der zu Ernährenden wächst indessen unablässig. Kann da die Lebensmittelteuerung wundernehmen? Zumal Schutzzölle¹⁾ in der Landwirtschaft eben wegen des monopolistischen Charakters des Bodens eine Steigerung der Grundrente und damit eine Zunahme auch der Produktionskosten herbeiführen, während der industrielle Schutzzoll — wie erwähnt — seine preissteigernde Wirkung wieder aufzuheben oder doch zu vermindern die Tendenz hat.

Von den Zolleinnahmen des Deutschen Reiches im Jahre 1911 in Höhe von 873,6 Mill. M. entfielen 562,5 Mill. M. auf Nahrungs- und Genußmittel. 47 % der gesamten Einfuhr und 90 % (!) der gesamten Einfuhr von Nahrungs- und Genußmitteln unterlagender Verzollung. Auf den Kopf der Bevölkerung berechnet waren die Zolleinnahmen in Deutschland ungefähr so groß wie in den Ver. Staaten; auf den Konsum pro Einwohner berechnet war aber die Zoll-Last in Deutschland ungleich größer, da der Durchschnittsverbrauch in Amerika nicht nur dem Werte, sondern auch der

¹⁾ Zolleinnahmen der Ver. Staaten 1911/12: 313 982 906 Dollars. Gesamte Einnahmen der Ver. Staaten 1911/12: 693 866 013 Dollars. Zolleinnahmen des Deutschen Reiches 1911: 873 610 000 M.

Menge der verbrauchten Güter nach viel größer ist als in Deutschland. Aus der Höhe der Zolleinnahmen kann man natürlich einen Rückschluß auf die durch sie bewirkte Teuerung nicht ableiten; denn die Zölle können so hoch sein, daß sie die Einfuhr überhaupt ausschließen. Der Prozentsatz der zollfreien Einfuhr war indessen in Deutschland und in Amerika ungefähr gleich hoch. Der Widerstand gegen die Zölle auf Lebensmittel ist aber überall und stets am größten, und da die Zölle in Deutschland hauptsächlich die Nahrungsmittel belasten, so ist die Zollbelastung in Deutschland zweifellos eine ungleich drückendere Last als in Amerika. Von den 873,6 Mill. M. Zolleinnahmen entfielen 282,7 Mill. M. (25 % des Wertes) auf Getreide; 109,1 Mill. M. (44 % des Wertes) auf Kaffee; 77,6 Mill. M. (64 % des Wertes) auf Petroleum, also auf Gebrauchs-Artikel gerade der breitesten Schichten. Die Zolleinnahmen betrugen ferner 1911: 17 % des Wertes bei Südfrüchten, 9 % bei Butter und Margarine, 18 % bei Kakao, 11 % bei Schmalz, 24 % bei Fleisch und Fleisch-Extrakt, 20 % bei Reis, 8 % bei Hülsenfrüchten, 17 % bei Käse, 31 % bei Gewürzen, 9 % bei gesalzenen Heringen, 23 % bei Speiseölen, 50 % bei Tee, 68 % bei Honig.

Landwirtschaft Nach dem „Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich 1912“ belief sich der Ertrag pro Hektar von Weizen (in Dz = 100 kg) im Jahre 1911 in den Ver. Staaten auf 8,4; Deutschland 20,6; Großbritannien 22,1; Frankreich 13,8; Österreich 13,2; Rußland 4,7. Dieses Resultat ist für Amerika in anbetracht des im allgemeinen fruchtbaren Bodens sehr ungünstig. Seitens der Bundesregierung wurde in bezug auf die Unterweisung der Farmer bezüglich des Wechsels der Kulturen, Verbindung der Bodenkultur mit der Viehzucht, der Auswahl guter Saat, Anpassung der Kulturen an die besonderen Eigenschaften des Bodens etc. manches geleistet. Auch haben verschiedene Bahnen im Interesse der an ihren Linien ansässigen Farmer eine systematische Erziehungskampagne ins Werk gesetzt, mitunter auch Ländereien angekauft, die als Musterfarmen betrieben werden. Im allgemeinen bleibt indessen vom Standpunkt der Hebung der Agrikultur noch viel zu tun übrig. Die Verwendung von Dünger ist — vielleicht abgesehen von den atlantischen Staaten — noch unzureichend; ein großer Teil des Farmlandes wird von Pächtern bewirtschaftet, die mehr auf augenblickliche Erträge und deren möglichste Steigerung selbst auf Kosten des Bodens als auf die Erhaltung und Vermehrung seiner Ertragsfähigkeit sehen. Auch der landwirtschaftliche Kredit läßt sehr zu wünschen. Die amerikanische Landwirtschaft erfreut sich einer unleugbaren Prosperität. So wurde z. B. im Geschäftsbericht der Northern Pacific für 1911/12 Klage geführt, daß der

Personenverkehr über kurze Strecken darunter leide, daß die Farmer es vorziehen, in ihren eigenen Automobilen zu fahren. Während insgesamt 827 284 Automobile in den Ver. Staaten registriert waren, das ist eines auf je 115 Personen, kam in den von der Northern Pacific durchquerten Staaten ein Automobil auf 90 Personen. Der Wohlstand der Farmer basiert indessen auf der erwähnten enormen Steigerung der Grundpreise, diese wieder auf den hohen Preisen der landwirtschaftlichen Erzeugnisse; nicht aber auf einer Wertzunahme des Bodens infolge gestiegener Produktion pro Flächeneinheit, was allein als ein wirklich gesunder Zustand gelten könnte. Auf dieser Basis ließe sich auch leichter eine Verbilligung des landwirtschaftlichen Kredites bewerkstelligen. Die Verschuldung der Farmer beläuft sich auf etwa 6 Milliarden Doll., das ist also ungefähr 15 % des S. 344 ausgewiesenen Wertes des Farmbesitzes. Mit den Provisionen bei der häufigen Erneuerung dieser kurzfristigen Verschuldung beträgt der durchschnittliche Zinssatz ca. 8 %. Der Präsident Taft bemühte sich in der letzten Zeit seiner Amtsdauer, eine Modernisierung des landwirtschaftlichen Kreditsystems in die Wege zu leiten; doch gedieh sein Werk nicht über die Vorarbeiten hinaus.

Zu der Rückständigkeit der amerikanischen Agrikultur, die bei intensivem Betrieb ungleich billiger zu produzieren in der Lage wäre, kommen auch schwere Mängel in der Verwertung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse hinzu. Zunächst fehlt es an guten Wegen, sodann gehen die Farmprodukte durch zu viel Hände, bis sie zum letzten Konsumenten gelangen. Eine Kommission zur Untersuchung der Lebensmittelerhöhung im Staate New York stellte im Jahre 1912 fest, daß für auf den New Yorker Bahnhöfen eintreffende Waren im Werte von 350 Mill. Doll. der Konsum schließlich 500 Mill. Doll. bezahlen müsse.

Der Vorsitzende der St. Louis & San Francisco Bahn B. F. Yoakum sprach über dieses außerordentlich wichtige Thema wiederholt. Von den 13 000 Mill. Doll., die der Konsum für die amerikanischen Farmerzeugnisse zu bezahlen habe, erhielten die ersten Produzenten nur 6 Milliarden oder 46 %; die Verkaufskosten und Händlergewinne betrügen 38 %, die Verluste durch Verderben von Waren auf dem Transport und auf den Märkten 12 %. Die Bahnen erhielten für den Transport weniger als eine halbe Milliarde, resp. ca. 4 %. Möglicherweise sind diese Zahlen, abgesehen von den Einnahmen der Bahnen, nur annähernd richtig. Jedenfalls ist aber in den hier festgestellten Übelständen die weitaus wichtigste Ursache der Teuerung zu sehen. Die Bahnen könnten durch Vorsorge für besseren und rascheren Transport dieses

schwierige Problem der Lösung einigermaßen näher bringen. Statt ihnen bei dieser Aufgabe zu helfen, wird ihr Kredit durch die Politiker in Washington eher geschädigt und ihre Leistungsfähigkeit dadurch beeinträchtigt.

Andere Ursachen der Teuerung. Von den vielen anderen Ursachen, die die amerikanische Produktion und damit natürlich auch die Lebenshaltung verteuern, und die gewöhnlich übersehen oder doch nicht nach Gebühr berücksichtigt werden, sind besonders wichtig die enormen Brandschäden und Ausgaben für Feuerversicherung¹⁾. Die Ausgaben für Inseratenzwecke hatten sich schon von 1900 bis 1905 von 1,26 auf 1,79 Dollar pro Kopf der Bevölkerung erhöht²⁾. Die immer weitere Kreise erfassenden verschwenderischen Lebensgewohnheiten sind natürlich ebenfalls ein wichtiger Faktor der allgemeinen Teuerung. Aber selbst auf Gebieten, wo man annehmen würde, daß die Ver. Staaten zu sparen in der Lage seien, sind die Ausgaben enorm. Im Jahre 1911/12 beliefen sich die Kosten des Kriegsdepartements auf 150,18 Mill. Dollar, die der Flotte auf 135,56 Mill. Doll. Mit einer nicht viel größeren Summe bestreitet oder bestritt zumindest bisher Deutschland

¹⁾ Michael I. Nagel gibt in „Brandkatastrophen und Brandschäden in den Vereinigten Staaten, deren Ursachen und Wirkungen 1912“ die Materialschäden im Durchschnitt der letzten 5 Jahre auf 212 Mill. Doll. an, (pro Kopf der Bevölkerung 2,35 Doll., Deutsches Reich 0,49, England 0,48 Doll.) Dazu kommen Waldbrände 100 Mill. Doll., bezahlte Versicherungsprämien 300 Mill., Feuerwehrkosten 117 Mill., Wasserversorgung bloß zur Feuerbekämpfung 56 Mill. Es ergäbe sich also zusammen eine Schädigung des Nationalvermögens um 785 Mill. Doll. Dieser Ausdruck ist hier allerdings nicht am Platz; es soll heißen: Belastung der Produktion. Eine Schädigung des Nationalvermögens findet bloß durch die wirklichen Brandschäden statt. Die Kosten der Versicherung gehören zu den Geschäftunkosten, während die Prämien zum Teil zum Ersatz der Feuerschäden dienen; und zwar entfallen nach Nagel von den 300 Millionen jährlichen Prämien-Einnahmen durchschnittlich 45% auf Schadenersatz, 35% auf General-Unkosten, der Rest auf Dividenden und Reserven. Die 785 Mill. Doll. dürften sich aber, wie er weiter schreibt, eher der Milliarde nähern. „Allerdings“, wie er hinzufügt, „eine verschwindend kleine (?) Ziffer im Vergleich zum Tribut, den das Volk jährlich an die Trusts entrichtet“. — Diese Zahlen wurden hier zum Teil nur wegen dieser Bemerkung citiert, weil sie die Oberflächlichkeit des Urteils auch solcher Leute zeigt, bei denen man im Hinblick auf ihre Orientiertheit in ihrem Spezialfach auch sonst etwas Augenmaß und Vorsicht voraussetzen können sollte. Nach dem Census standen 1909 der gesamten Industrie nach allen Unkosten 2219 Mill. Doll. zur Verfügung. Allerdings, wenn es die Trusts betrifft, kommt es auf eine oder mehr falsche Behauptungen nicht an.

²⁾ Zum Vergleich sei erwähnt, daß der für Dividenden des Stahltrusts für 1912 (bei einem Aktienkapital von 868,58 Mill. Doll.) zur Verfügung stehende Reingewinn 54.24 Mill. Doll. betrug, das ist noch nicht 60 Cents pro Kopf der Bevölkerung. Der Reingewinn der American Woolen Co. (Wolltrust) betrug 1912 3,72 Mill. Doll.

die Ausgaben für seine enorme Armee und seine Marine. Denn die Zunahme der militärischen Ausgaben erfolgt in Deutschland in einem athemraubenden Tempo. Si vis pacem etc. ist das immer wiederholte Lieblingsargument der Rüstungsfanatiker; aber es ist trotzdem nicht wahr, daß die Sicherheit des Friedens auch nur annähernd im selben Maße gewachsen ist wie die Rüstungen. Und wenn es auch leider richtig ist, daß man mit den Wölfen heulen muß, so stimmt anderseits der so beliebte Vergleich der militärischen Ausgaben mit der Versicherungsprämie nicht. Denn diese freiwillig zu erhöhen, wird Niemandem einfallen. Die Prämien steigen bei Lloyds nur, wenn die Risiken steigen. — Bei der Art der Organisation des Militärdienstes ist ja ein Vergleich in bezug auf die Kosten der Landesverteidigung in Amerika und Deutschland ausgeschlossen. Ausgaben für die deutsche Kriegsmacht nach amerikanischer Manier würden geradezu phantastische Aufwendungen erfordern. Zu den Kosten der Landesverteidigung kamen in den Ver. Staaten in 1911/12 noch 153,60 Mill. Doll. für Pensionen hinzu, obwohl seit dem Sezessionskrieg die Ver. Staaten nur den Krieg gegen Spanien zu führen hatten. Die förmliche Plünderung des Staatsschatzes durch die Pensionen im Hinblick auf den Stimmenfang ist eines der traurigsten Kapitel im öffentlichen Leben der Ver. Staaten. Eine weitere Erhöhung der Ausgaben für Pensionen um etwa 75 Mill. Doll. wurde nur dadurch verhindert, daß Taft gegen die betreffende Bill Veto einlegte. Ein Kompromiß-Gesetz mit Mehrausgaben für Pensionen, die auf 25,8 Mill. Doll. taxiert worden waren, wurde indessen von Taft im Mai 1912 unterzeichnet.

Andere Ursachen der Teuerung, die übrigens in Amerika und in Deutschland sich ungefähr in gleichem Maße fühlbar gemacht haben dürften, sind die Steigerung des Zinsfußes, die Zunahme der Ausgaben der Städte, die Verteuerung der Produktion durch ihre Vervielfältigung etc. — Obwohl auch in Deutschland das Geld für langfristige Anlagen wesentlich teurer geworden ist, hat die deutsche Industrie für ihre Obligationsschuld doch nicht so hohe Zinsen zu zahlen wie die Industrie in Amerika, wovon auf S. 282 die Sprache war.

Produktionskosten in Deutschland und in Amerika. Vergleicht man die Bedingungen und Kosten der industriellen Produktion in Deutschland und in Amerika, so ist zunächst festzustellen, daß Amerika durch den Reichtum seiner natürlichen Hilfsquellen begünstigt ist. Als ein kräftiger Ansporn der produktiven Tätigkeit in Amerika erweist sich ferner die Tatkraft der Bevölkerung und ihr fortschrittlicher Sinn, der sich unablässig um Verbesserung der Arbeitsmethoden bemüht. Wichtiger ist aber noch der Drang nach

oben, der die ganze Bevölkerung erfüllt, Raum und Gelegenheit zur Betätigung und ihre Früchte verlangt. Das gleiche Streben einerseits nach erhöhter Leistungsfähigkeit, anderseits ohne Stillstand vorwärts zu kommen, findet sich aber auch in Deutschland. Und auch der Vorsprung einiger Zweige der amerikanischen Industrie, der in der Erzeugung auf großer Stufenleiter besteht, ist schon längst nicht mehr so groß wie früher. In der chemischen Industrie und auch in anderen Gewerbszweigen ist übrigens Deutschland auch in dieser Beziehung Amerika überlegen. Anderseits ist der Nachteil für die amerikanische Produktion überall dort, wo Handfertigkeit von Wichtigkeit ist, bestehen geblieben. Infolge des noch immer nicht behobenen Mangels an Fachschulen, die auf der Höhe ihrer Aufgabe stehen, ist auch für die technische und commercielle Ausbildung in Amerika noch lange nicht genügend gesorgt. Der Handelsreisende, der mit dem Musterkoffer die fremden Märkte erobert, ist ein sehr wichtiger Faktor für die Ausdehnung des deutschen Außenhandels geworden. Die amerikanische Industrie hat der Heranziehung dieser Hilfskräfte die genügende Aufmerksamkeit noch nicht geschenkt. Auch durch ungenügende Information über ausländische Vorkommnisse ist sie vielfach im Rückstand. Die enge Allianz zwischen Banken und Industrien bringt gewiß manche Nachteile mit sich; sie hat aber zur Förderung der deutschen Industrie, namentlich auch im Ausland, in sehr hohem Maße mit beigetragen. Auch in Amerika sind Bankwelt und Industrie mit einander verbunden. Mit zu den unvernünftigsten Zielen des vielfach unvernünftigen Kampfes gegen den Geldtrust gehört aber die Erschwerung oder gar die völlige Verhinderung der Verbindung zwischen Banken und Industrie.

Die in der Regel ungleich höheren Produktionskosten der amerikanischen Industrie beginnen mit Mehrausgaben bei Errichtung der Fabrik. Infolgedessen sind auch die Abschreibungskosten höher. Im Interesse der inländischen Produktion waren bisher selbst wichtige Rohstoffe (Eisenerze, Rohwolle) durch Zölle geschützt, wodurch sich ihre Preise zum Teil höher als auf dem Weltmarkt stellen. Ferner sind auch die Geschäftskosten, the cost of doing business, noch rascher gewachsen als in Deutschland, und von den Unterschieden in bezug auf die Arbeitslöhne war bereits die Rede.

Außerordentlich sind die Nachteile, die der amerikanischen Produktion durch das in hohem Grade mangelhafte Geldwesen erwachsen. Die periodisch wiederkehrenden Krisen auf dem Geldmarkt ließen sich, soweit sie aus einer Erschöpfung des Kapitalmarktes herrühren, durch eine Reform des Geldwesens mildern, und

soweit sie eben nur durch die schlechte Geldverfassung bedingt sind, überhaupt vermeiden. Davon abgesehen entbehrt aber die amerikanische Produktion infolge der verfehlten Bankgesetze auch in normalen Zeiten eines Diskontmarktes und damit eines der wichtigsten Instrumente der kommerziellen Entwicklung. Daneben ist es von geringerer Bedeutung, daß der amerikanische Handel ebenfalls wegen der verfehlten Bankgesetze in seinem Verkehr mit dem Ausland mit beträchtlichen Summen fremden Banken zahlungspflichtig wird.

Panama-Canal-Bill. Auch in der Schifffahrt ist Amerika vom Ausland abhängig. Ca. 90 % des auswärtigen Handels von New York wird durch fremde Schiffe besorgt, und in einer Eingabe der Pariser amerikanischen Handelskammer vom Juni 1912 an den Kongreß wurden die amerikanischen Zahlungen an das Ausland für See-Transporte und Versicherungen auf jährlich 600 Mill. Doll. veranschlagt. Der Präsident Wilson hat in einer seiner Wahlreden erklärt, es würde „ein wenig lächerlich sein, wenn wir den Panamakanal bauen und dann keine Schiffe haben, ihn zu benützen.“ Mit irgend einem Programm, diesem Mangel abzuhelpen, ist er indessen nicht hervorgetreten, obwohl bei den langen Erörterungen im Zusammenhang mit der Gesetzgebung über die Benützung des Panamakanals sich hierzu genügend Gelegenheit geboten hätte. Die durch die demokratische Tarif-Vorlage vorgesehene Begünstigung der amerikanischen Schifffahrt ließe sich nicht nur mit verschiedenen Handelsverträgen nicht gut in Einklang bringen, sondern wäre obendrein im Hinblick auf den angestrebten Zweck höchst fragwürdig. (Sie wurde inzwischen fallen gelassen.)

Die Panama-Canal-Bill (An Act to provide for the opening, maintenance, protection and operation of the Panama Canal) richtet sich in erster Reihe gegen die Bahnen, und zwar in einem Maße, daß ihr anderer Zweck, nämlich die Förderung der amerikanischen Schifffahrt, dadurch zu einem großen Teil zunichte gemacht wird. An und für sich ist der Kanal eine Konkurrenz für die transkontinentalen Bahnen, und der Nachlaß der Kanalgebühren in der ausschließlich amerikanischen Schifffahrt vorbehaltenen Küstenschifffahrt wurde im Kongreß damit begründet, daß der Schifffahrt die Konkurrenz gegen die Bahnen erleichtert werden müsse, und daß die Belastung der Küstenschifffahrt ein Bruch mit der historischen Politik des freien Verkehrs zwischen den einzelnen Staaten wäre, die ausschließlich den transkontinentalen Bahnen zugute gekommen wäre. Eine weitere Bestimmung verbietet in Ergänzung des

Interstate Commerce Act allen Eisenbahngesellschaften die Beteiligung über den 1. Juli 1914 hinaus in irgend einer Weise an Schifffahrtsunternehmungen, die im Panama-Kanal-Verkehr oder sonstwo betrieben werden, und die mit den Bahnen irgendwie in Wettbewerb stehen. (Diese gleichfalls gegen die Bahnen gerichtete Verfügung ist dadurch nur wenig gemildert, daß die Interstate Commerce Commission ermächtigt ist, falls sie den Schifffahrtsdienst einer Bahn für die Öffentlichkeit für vorteilhaft hält, ihr den Betrieb über den 1. Juli 1914 hinaus zu gestatten. Doch muß jede solche Schifffahrtsgesellschaft im Besitze einer Bahn sich in bezug auf Tarife etc. der I. C. C. unterwerfen.) Durch diese gegen die Bahnen gerichtete Bestimmung wird gerade jene Konkurrenz beseitigt, die den fremden Schifffahrtsgesellschaften das Terrain am ehesten hätte streitig machen können. Die Schifffahrtsunternehmungen der Bahnen werden nämlich zum Teil verschwinden, zum Teil in ausländischen (kanadischen und japanischen) Besitz fallen und wohl nur zu einem kleinen Teil weiterbestehen. Von der obersten Forderung der amerikanischen Trustgesetzgebung, der Sicherung der Konkurrenzmöglichkeit, wird also hier abgewichen. Wenn in Kanada eine gleich kurzsichtige und gegen die Bahnen feindselige Politik getrieben würde, so wäre die Canada Pacific, die auch in ihrer Eigenschaft als Schifffahrtsunternehmen so viel zum Aufschwunge Kanadas beiträgt, in diesem wichtigen Teil ihrer Tätigkeit lahm gelegt, und den europäischen Schifffahrtsgesellschaften wäre eine unbequeme Konkurrenz erspart.

Eine weitere Bestimmung der Canal-Bill verbietet die Benützung des Kanals allen Schiffen, die im Besitz von Gesellschaften sind, die das Sherman-Gesetz verletzen. Von Wichtigkeit ist schließlich die Maßnahme, die im Interesse der Förderung des amerikanischen Schifffahrtsverkehrs die amerikanische Registrierung von im Ausland gebauten aber Amerikanern gehörigen Schiffen gestattet, aber ohne das Recht in der Küstenschifffahrt tätig zu sein. Ferner wurde die zollfreie Einfuhr von Schiffbaumaterialien zugelassen. Das Gesetz ist also eine etwas sonderbare Verquickung von Bestimmungen, die inländische Schifffahrt zu fördern und die Konkurrenz gegen die Bahnen zu vermehren, wobei aber das letztere Ziel mit besonderer Energie verfolgt wird.

Obgleich demnach die ausländische Schifffahrt durch die für die amerikanische Küstenschifffahrt gewährte Abgabenfreiheit zumindest direkt nicht geschädigt wird, da sie ja von der Küstenschifffahrt ausgeschlossen ist, so war Englands Protest gegen die Panama-Canal-Bill auf Grund des Hay-Pauncefote-Vertrages doch durchaus berechtigt,

weil nach dem Wortlaut dieses Vertrages jede Begünstigung ausgeschlossen sein sollte. Die englische Regierung begründete ihren Protest damit, daß durch die Abgabefreiheit der amerikanischen Küstenschiffahrt die Belastung der anderen Schiffe sich entsprechend erhöhen würde ¹⁾. Sie protestierte weiter auch gegen jene Bestimmung, wonach der Präsident die Gebühren der amerikanischen Schiffe auch im auswärtigen Handel niedriger als für fremde Schiffe zu bemessen ermächtigt ist, von welcher Erlaubnis der Präsident Taft allerdings keinen Gebrauch gemacht hatte.

*

Es wurde gezeigt, daß die Idee der Organisation fast alle Industrien beherrscht. Die Stellung zur Güterproduktion ist es aber, die in der modernen Wirtschaft jedermann seine Position zuweist, und je nach dem Platze, den man in ihr einnimmt, sich erobert oder zugewiesen bekommt, wird es daher auch ein anderer Gesichtswinkel sein, unter dem man die moderne Gesellschaft betrachtet.

In Deutschland läßt man den monopolistischen Syndikaten freie Hand. Ihnen, den Starken gegenüber, gilt das manchersterliche Prinzip des *laissez faire*. In Amerika, wo der Zusammenschluß der Unternehmer im Wege von Kartellen verboten ist, wollte man die Konkurrenz durch mögliche Vertrustung aller Betriebe eines Industriezweiges ausschalten. Gegen diese monopolistischen Bestrebungen hat sich seit einigen Jahren eine kräftige Reaktion geltend gemacht. Der Widerstand gegen monopolistische Tendenzen steht seither im Mittelpunkt der Regierungstätigkeit. Der Kampf der Meinungen ist aber noch nicht entschieden, ob das angestrebte Ziel der Sicherung der Handelsfreiheit im Wege der Auflösung der Trusts und

¹⁾ Nach einem Berichte des Professors Johnsohn vom November 1912 werden sich die Kosten des Kanals (einschließlich der Zahlung von 40 Mill. Doll. an die französische Kanalgesellschaft und von 10 Mill. Doll. für die Kanal-Konzession an die Republik Panama) auf 375 Mill. Doll. belaufen. Die jährlichen Kosten für Betrieb und Unterhaltung des Kanals (einschließlich 3% Zinsen der genannten Summe, also von 11 1/4 Mill. Doll. und einschließlich der jährlichen Zahlung von 250000 Doll. an Panama) werden sich auf 15 1/2 Mill. Doll. belaufen. Diesen Ausgaben würden in den ersten zwei bis drei Jahren Einnahmen von 12 bis 13 Mill. Doll. gegenüberstehen, wenn alle Schiffe, auch die amerikanischen, die vom Präsidenten Taft im November 1912 auf 1,20 Doll. per Netto-Tonne festgesetzte Abgabe zahlen würden. Nach einem Jahrzehnt würden sich die Einnahmen auf ca. 20 Mill. Doll. erhöht haben. Würden bloß fremde Schiffe die Gebühr zahlen, so würden sich die Einnahmen von zunächst 10 bis 11 Mill. in zehn Jahren auf 16 bis 17 Mill. erhöhen, vorausgesetzt, daß keine Ermäßigung der Gebühr in dieser Zeit stattfindet. — Der Gesamtbetrag der Begünstigung der amerikanischen Schifffahrt wäre also nicht sehr bedeutend. Aber wie dem auch sei, erscheint ihre Bevorzugung vertragswidrig.

durch erzwungene Konkurrenz ihrer Bestandteile, oder im Wege der staatlichen Kontrolle der großen Kapitalkombinationen erreicht werden kann. Wie aber in betreff der Programme hinsichtlich der kapitalistischen Vereinigungen die verschiedensten Auffassungen einander gegenüberstehen, so werden die bisher befolgte Politik und die durch sie erzielten Resultate vielfach sehr skeptisch beurteilt. Nur darin besteht Übereinstimmung, daß, falls Organisationen durch die Kontrolle über wichtige Industrien eine derartige Macht erlangt haben, daß sie einen Staat im Staate bilden, irgendwelche Abwehrmaßregeln zum Schutze der Allgemeinheit notwendig sind.

Den Skeptizismus bezüglich der amerikanischen Antitrustpolitik werden die Freunde der Syndikats-Idee zu teilen besonders geneigt sein. War (werden sie fragen) der Feldzug gegen die Trusts nicht erfolglos und abgesehen von der Überfülle von Prozessen völlig unfruchtbar? Hat es sich verlohnt, den Tabaktrust aufzulösen, um an seine Stelle sechs Tabaktrusts zu setzen und wegen solcher Erfolge das ganze Geschäftsleben in fortwährender Beunruhigung zu erhalten? Ist es nicht besser: Wir bleiben bei unseren Kartellen? Zugegeben; sie sind monopolistisch. Sie verbürgen aber doch der gesamten Volkswirtschaft eine gewisse Stetigkeit, und alle Welt ist im großen und ganzen mit ihnen zufrieden. Diese letztere Behauptung wird allerdings durch die Tatsachen durchaus nicht voll bestätigt. Unter der Oberfläche der oft nur scheinbaren Ehrbarkeit mancher Kartelle verbergen sich vielfach Mißbräuche, die häufig nur deshalb weniger bekannt werden, weil die davon Betroffenen keine Möglichkeit zur Flucht in die Öffentlichkeit haben. (Um nur ein Beispiel anzuführen, sei folgende zum Schreiber dieser Zeilen getane Äußerung eines großen Jutehändlers zitiert: Ich baue noch morgen eine Jutefabrik, wenn ich nicht fürchten müßte, daß das Kartell mich in Grund und Boden konkurriert.) Ferner ist das geschlossene Vorgehen der Kartelle, wie ausgeführt, zu einem guten Teil gegen das Ausland gerichtet. Schließlich aber spricht zugunsten der Verteidiger der Monopole namentlich der Umstand, daß die Ära der unbeschränkten Konkurrenz auf vielen Gebieten der Großindustrie tatsächlich der Vergangenheit angehört, und daß diese Ära mit Hilfe eines Antitrustgesetzes wiederzubringen die betreffenden Industrien ernstlich schädigen muß. Diese Tatsache ist aber keine Rechtfertigung für das Bestehen von Privatmonopolen, die die öffentliche Meinung in Amerika unter keinen Umständen gelten und noch weniger ohne Kontrolle lassen will.

Diese verschiedene Auffassung von den Rechten des Unternehmerkapitals und des Konsums hängt natürlich mit den politischen

Machtverhältnissen zusammen. Es ist merkwürdig, daß Deutschland politisch hinter seiner so weit vorgeschrittenen wirtschaftlichen Entwicklung um Jahrzehnte zurückgeblieben ist, daß es in mancher Hinsicht eigentlich aus dem vormärzlichen Stadium noch nicht herausgekommen ist. Der ökonomische Schwerpunkt, der in der Industrie liegt, hat den politischen Schwerpunkt fast gar nicht zu verrücken vermocht. Nicht einmal, daß manche Kreise des hohen und höchsten Adels, wie z. B. der sogenannte Fürstentrust, dem Zeitgeist sich anpassend, sich voll Eifer der kaufmännischen Tätigkeit zugewendet haben, hat daran etwas geändert.

Die Herrschaft der militärischen und feudalen Aristokratie, die in dem alten Preußen die maßgebende Kaste gewesen war, ist unerschüttert geblieben. Die Industriekapitäne, die neue Herrschicht hat in der Regel kein sehnlicheres Streben als den Anschluß an die alte Herrschicht, die (um ein modernes Wort für eine alte Erscheinung zu gebrauchen) einen Ring oder einen Trust bildet zur Verteilung aller einträglichen Staatskrippen und namentlich zur Sicherung einer ihren Interessen angepaßten Wirtschaftspolitik. Diese Herrschaft einer kleinen Kaste wird nicht so sehr gemildert als verhüllt durch den Reichstag, der mit seinem allgemeinen, aber im Laufe der Zeit zuungunsten der Städte und der industriellen Bevölkerung sehr ungleich gewordenen Wahlrecht die einzige demokratische Institution des Reiches ist. Schade nur, daß dieser Reichstag sehr machtlos ist, wenn er nicht eben das will, was die wirklich maßgebenden Kreise wollen. Keinesfalls kann er als Repräsentant des Volkes für sich allein dessen Wünsche verwirklichen. Er kann höchstens Projekten, die er nicht billigt, seine Zustimmung versagen. Aber selbst in einem solchen Fall müßte der Reichstag den Beweis seiner Macht erst erbringen, falls die wirklich maßgebenden Faktoren sich in irgend einer Angelegenheit (z. B. militärischer Natur oder des „Schutzes der nationalen Arbeit“), die sie als ihr Lebensinteresse ansehen würden, behindert fühlten.

Und nun gar Preußen, dessen politische Verhältnisse für Deutschland von ausschlaggebender Bedeutung sind. Das „Handbuch über den königlich preußischen Hof und Staat“ und das „Adreßbuch der Direktoren und Aufsichtsräte“ von Aktiengesellschaften sind zwei grundverschiedene Bücher, die, wie es zunächst scheinen würde, mit einander absolut nichts zu tun haben. Und doch schlingen sich, wenn man die Liste der durchlauchtigen und anderen Mitglieder des preußischen Herrenhauses durchblättert, sehr interessante Fäden zu dem Adreßbuch der Bank- und Industrie-Herren, in dem möglichst oft zu prangen das Ziel von so vielen von ihnen ist. Die

feudalen Industriemagnaten, z. B. jene Oberschlesiens, haben es vorzüglich verstanden, von den modernen Syndikaten, Trusts und Monopolen Nutzen zu ziehen. So ist zum Beispiel Dr. Guido Graf Henckel Fürst v. Donnersmarck (Mitglied des Herrenhauses, Erboberlandmundschenk im Herzogtum Schlesien) zugleich Vorsitzender des Aufsichtsrates des Eisenwerkes Kraft, der Schlesienschen Zinkhütten (Zinkmonopol S. 216) und Mitglied des Aufsichtsrates der Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken (Waffen-trust). An dem Zinksyndikat ist ferner ein anderes Herrenhausmitglied, der Fürst zu Hohenlohe-Oehringen, Herzog von Ujest (Hohenlohe-Werke) hervorragend interessiert. Dem Herrenhaus gehören ferner unter anderen auch die folgenden Mitglieder an, die an der Seite der auf Grund von Präsentation (aus den „Verbänden der durch ausgebreiteten Familienbesitz ausgezeichneten Geschlechter“ und aus den „Verbänden des alten und befestigten Grundbesitzes“) berufenen Mitglieder ein Gegengewicht gegen zu weit gehende, vielleicht sogar radikale Bestrebungen des — Abgeordneten-Hauses bilden sollen; nämlich der Direktor der Deutschen Bank v. Gwinner, der nach amerikanischem Sprachbrauch unter den Chefs des Geldtrusts figurieren würde; Dr. Krupp von Bohlen und Halbach, das Haupt des größten Industrie-Trusts; die zum mächtigen Haniel-Konzern gehörigen Herren Haniel und Lueg, letzterer auch Mitglied des Aufsichtsrats der Deutschen Bank, der Hibernia, von Lahmeyer; der Rentner vom Rath, Vorsitzender des Aufsichtsrates von Lahmeyer und der Höchster Farbwerke, Mitglied des Aufsichtsrates der A.E.G. und der Metallgesellschaft; der General-Direktor der Schlesienschen Zinkhütten und Mitglied des Aufsichtsrates der Dresdner Bank, Remy; der Vorsitzende des Aufsichtsrates von Siemens & Halske und Mitglied des Aufsichtsrats der Mannesmannröhrenwerke A. v. Siemens; der Generaldirektor der Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken v. Gontard, unter anderem auch Aufsichtsrat der Nationalbank für Deutschland, der Ver. Köln-Rottweiler Pulverfabriken, von Loewe & Co. etc.; der Vorsitzende des Aufsichtsrates des Peiner Walzwerkes und der Ilsederhütte G. L. Meyer; der Generaldirektor der Stolberger Zinkhütten v. Weidtmann, der ebenfalls dem Aufsichtsrat einer ganzen Reihe von Gesellschaften angehört, darunter von Deutsch-Luxemburg, Siemens & Halske, Bergisch-Märkische Bank. Die genannten Industriegesellschaften haben zu einem großen Teil trustartigen Charakter. Man darf nun natürlich amerikanische nicht mit preußischen Verhältnissen vergleichen wollen, und man wird es nur billigen können,

daß man gleich den anderen bevorzugten Faktoren des preußischen Staates auch den Spitzen des Kapitals ein Plätzchen im Hause der preußischen Granden einräumt.


Immerhin ist ein Hinweis darauf nicht überflüssig gegenüber der oft auftauchenden törichtten Behauptung, daß der Washingtoner Senat ein Klub der Millionäre sei und sich als solcher fühle. Und auch darauf darf man zum Beweis der seit einiger Zeit in besonders raschem Tempo sich vollziehenden Radikalisierung des gesamten öffentlichen Lebens der Ver. Staaten verweisen, daß trotz der äußerst langwierigen Prozedur einer Verfassungsänderung, die die Zustimmung von $\frac{3}{4}$ aller Staaten erfordert, die demokratische Reform der direkten Wahl der Senatoren anstatt der bisherigen Wahl durch die Staatslegislaturen auffallend rasch durchgeführt wurde. In einer Zeit, in der auch die allerdürftigste Verbesserung des Wahlrechts der preußischen „Volksvertretung“ an dem Widerstand der privilegierten Elemente scheiterte.

Die Demokratie ist eine ungleich schwierigere Regierungsform. Sie erzeugt nicht, aber sie braucht Tugenden. Sie kann sich nicht auf Gewalt stützen, noch einen Teil der Bürgerschaft, ohne den Bürgerkrieg heraufzubeschwören, für staatsfeindlich erklären. In einem Land, dessen Verfassung und politisches Leben durchaus auf demokratischen Prinzipien beruhen, entfallen alle Momente, die aus politischen Ursachen eine Stärkung der sozialistischen Partei als der schärfsten Opposition mit sich bringen. In Deutschland ist auch die stärkste sozialistische Partei nicht viel mehr als eine Demonstration. In einem demokratischen Land, in dem der Volkswille und nur der Volkswille entscheidet und *suprema lex* ist, wäre ein gleich starkes sozialistisches Votum nicht nur die denkbar schärfste Verurteilung der bestehenden Zustände, das es ja tatsächlich ist, sondern darüber hinaus ein Beweis, daß diese unhaltbar geworden sind. Wie ja gerade die Wahl Wilsons zeigte, kann in den Ver. Staaten schon eine Minorität des Volksvotums den Gang der Regierung bestimmen. Keinesfalls könnte aber eine so starke Minorität des Volksvotums, wie die Sozialdemokratie in Deutschland darstellt, in einem demokratischen Land ignoriert werden. Der Erfolg eines demokratischen Staatswesens wird daher immer davon abhängen, daß das mündige Volk sich seiner Mündigkeit und damit auch seiner Verantwortlichkeit bewußt ist.

Aufgabe und Ziel einer modernen, aufgeklärten Demokratie wird aber in wirtschaftlicher Hinsicht sein müssen: den Anteil der Arbeit an der nationalen Produktion nach Möglichkeit zu erhöhen, ferner eine immer wachsende Anzahl der Bevölkerung über den Ertrag ihrer Arbeit hinaus

auch an dem Ertrag des Kapitals zu beteiligen. Einige Anfänge zur Demokratisierung des Effektenkapitalismus sind in Amerika bereits geschehen. Weitere Fortschritte nach dieser Richtung werden aber unmöglich, wenn der Kampf gegen das Kapital, seit einer Reihe von Jahren die Hauptbeschäftigung vieler Politiker in Washington, weiter fortgesetzt würde.

Man kann von einem Baum, den man verstümmelt, keine Früchte verlangen. Auch der Kapitalismus hat seine Existenzbedingungen, die man nicht ungestraft ignorieren oder verletzen kann. Es wird darauf ankommen, im Wege der — in ihrem Wert und in ihrer Wirksamkeit für dieses Ziel allerdings oft allzu sehr überschätzten — Gesetzgebung die Wahrung der Interessen der Allgemeinheit nach Möglichkeit zu sichern; daneben aber auch dem Kapital jene Bewegungsfreiheit nicht völlig abzuschneiden, ohne die es seine Funktionen für die Allgemeinheit nicht erfüllen kann, und die ihm (selbst auf dem Gebiete der Bahnen oder des Telephons) abzunehmen die Vorbedingungen in Amerika, wie ausgeführt, nicht nur höchst ungünstig sind, sondern auch die öffentliche Meinung bisher nur geringe Disposition zeigt, noch auch besonderen Anlaß gehabt hat.



Index.

- Akkumulatorenfabrik A. G. Berlin-Hagen (Akkumulatorentrust) 215.
Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft 196, 198.
A. E. G. Kapitaltrust 285.
Aluminium-Syndikat 216.
Aluminum Co. of America (Aluminiumtrust) 90.
Amalgamated Copper Co. (Kupfertrust) 99.
American Bridge Co. 16.
American Locomotive Co. 97.
American Sheet Steel Co. 16.
American Smelting & Refining Co. 100.
American Steel Hoop Co. 16.
American Steel & Wire Co. 15.
American Sugar Ref. Co. (Zuckertrust) 46.
Abstoßung von Beteiligungen 48.
Anteil an der amerik. Zuckerproduktion 47, 50.
Prozess gegen die American Sugar 47.
Untersuchung durch parlamentarische Kommission 52.
American Telephone & Telegraph Co. 270.
American Tin Plate Co. 15.
American Tobacco Co. (Tabaktrust) 69.
Auflösung d. Tobacco Co. 73.
Exportgeschäft d. Tobacco Co. 71.
Prozess gegen die Tobacco Co. 72.
American Woolen Co. (Wolltrust) 96.
Amerika und Deutschland 334, 355.
Amerikanische Arbeiterverhältnisse, Englischer Bericht über — 314.
Amerikanische Automobilindustrie 99.
Amerikanische Bahnen.
Antagonismus gegen die Bahnen 267.
Bericht über die Eisenbahnfinanzen 271.
Elkins Act 230.
Gesetzgebung betreffend die Bahnen 227.
Hill über die Finanzierung der Bahnen 262.
Interstate Commerce Act 227.
Kapitalisierung und Dividenden der größten Bahnen 263.
Lohnverhältnisse im Vergleich mit den preußischen 315.
Mann-Elkins-Act 230.
„Physische Schätzung“ der Bahnen 232.
Übernahme der Bahnen durch den Bund 269.
Amerikanische Brandschäden 350.
Amerikanische Eisen- und Stahlindustrie.
Kapital und Produktion 45.
Statistik (Produktion und Ausfuhr) 26, 341, 342.
Unabhängige Stahlproduzenten 40.
Amerikanische Industrie 1.
Census 2.
Die wichtigsten Zweige 8.

- Kapital und Arbeit 5.
 Konzentration 1.
 Sieg des Großbetriebes 2.
 Siegeszug der Aktie 3.
 Amerikanischer Kohlenbergbau 77.
 Amerikanische Landwirtschaft, Stag-
 nation 344.
 Landwirtschaft und Teuerung 345.
 Amerikanische landwirtschaftliche
 Maschinenindustrie 80.
 Amerikanische Lokomotiv- und
 Waggonbau-Industrie 97.
 Amerikanische Tabakindustrie (Cen-
 sus-Statistik) 70.
 Amerikanische Textilindustrie 95.
 Amerikanische Zuckerindustrie 50.
 Anaconda Copper Co. 99.
 Anthracitkohlen-Bahnen 78.
 Anthracitkohlen-Bergbau 77.
 Antitrustgesetz (siehe unter Sher-
 man'sches) 232.
 Armour & Co. 54.
 Baumwollmonopol, Amerikanisches,
 338.
 Bethlehem Steel Corp. 44.
 Bismarckhütte 193.
 Bituminöse Kohlenindustrie 80.
 Bochumer Verein f. Bergbau & Gus-
 stahlfabrikation 185.
 Börsenverein Deutscher Buchhändler
 226.
 British-American Tobacco Co. 71.
 Burbach-Eich-Düdelingen Vereinigte
 Hüttenwerke 186.
 Bureau of Corporations 234.
 Cambria Steel Co. 42.
 Carnegie 13, 15, 18, 287.
 Carnegie Steel Co. 13, 23.
 „Closed Shop“ 307.
 Continental Caoutchouc & Gutta-
 percha Co. 213.
 Crucible Steel Co. 44.
 Deutsche Eisen & Stahlindustrie
 (vgl. Stahlwerksverband) 142, 340.
 Erz-Monopol 153.
 Export 342.
 Gemischter Betrieb 150, 164.
 Gemischter Betrieb und Bildung
 von Trusts 175.
 Gemischter Betrieb und reine
 Werke 152.
 Kartellprinzip in der — 168.
 Rivalität zwischen Rheinland-
 Westfalen und dem Südwesten
 172.
 Statistik (Produktion und Ausfuhr)
 158, 172, 341, 342.
 Deutsche Gasglühlicht A. G. 214.
 Deutsche Gold- & Silberscheide-
 anstalt 212.
 „Deutscher Kaiser“ Gewerkschaft 181.
 Deutsch-Luxemburgische Bergwerks
 & Hütten A. G. 187.
 Deutsche Solvay-Werke A. G. (Soda-
 trust) 214.
 Dillinger Hüttenwerke 186.
 Dollardiplomatie 311.
 Druckpapierfabrikanten, Verband
 deutscher — 219.
 Dynamit-Trust 225.
 Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer
 & Co. 210, 323.
 Farbenindustrie 210.
 Trusts in der deutschen Farben-
 industrie 210.
 Federal Steel Co. 12.
 Flaschen-Syndikat 220.
 Flaschen-Trusts 221.
 Flaschenverband, Europäischer —
 222.
 Fleisch-Trusts 53.
 Gary 243.
 Gary-Werke 24.
 Geldtrust 283.
 Gelsenkirchner Bergwerks A. G. 178.
 General Electric Co. 84.

Georgs-Marien Bergwerks u. Hüttenverein 191.

Goodrich B. F. Co. 89.

Gutehoffnungshütte 181.

Halbzeugverband 147.

Haniel-Konzern 129, 358.

Hasper Eisen- und Stahlwerk 182.

Hoesch Eisen- und Stahlwerk 180.

Hüttenzechen (unter Rheinisch-Westf. Kohlensyndikat) 130.

International Harvester Co. 80.

International Harvester Corp. 80.

Jones & Laughlin Steel Co. 42.

Jute-Industrieller, Verband deutscher — 217.

Kaffeevalorisation, Prozeß gegen — 103.

Kali-Monopol 213.

Kartelle (unter: Monopole, Kartelle und Trusts).

Kattowitzer A. G. für Bergbau etc. 193.

Kautschuktrusts 88.

Kohlenbahnen, Amerikanische — 78.

Kohlensyndikat (unter: Rheinisch-Westf. Kohlensyndikat) 107.

Krisen 324.

Kartelle und Krisen 331.

Krisen und Kapitalmangel 330.

Krupp Fried. A. G. 184, 313, 319.

Lackawanna Steel Co. 43.

Linoleum-Syndikat 218.

Lothringer Hüttenverein Aumetz-Friede 189.

Mannesmann-Röhrenwerke 194.

Maximilianshütte 192.

Milliardäre, amerikanische — 287.

Monopole, Kartelle und Trusts (vgl. auch Überkapitalisierung).

Gesetzgebung geg. monopolistische Tendenzen in Amerika 227.

„Gute“ und „böse“ Syndikate 236, 299.

Kartelle, Trusts, Monopole 291.

Kartelle, Trusts und Arbeit 305.

Kartelle und Krisen 324.

Kritik der Syndikate 301.

Monopole und Überkapitalisierung 260.

Monopolfeindschaft in Amerika 297.

Monopolistischer Charakter der Kartelle 204.

Programme zur Bekämpfung monopolistischer Tendenzen 235, 249.

Gary 243.

Großcup 246.

Roosevelt 241.

Taft 236.

Wilson 249.

Riesengewinne deutscher Trusts 211.

Trustbildung in der deutschen Industrie (auch bei Kohlensyndikat u. Stahlwerksverband) 210.

Trustprozesse, verschiedene — 103.

Trusts, Sozialpolitische Tätigkeit der — 308.

Trusts, Wem gehören sie? 285.

Morgan, J. P., 284, 288, 292.

National Packing Co. 54, 60.

National Steel Co. 13.

National Tube Co. 16.

Oberschlesische Eisenbahnbedarfs A. G. 193.

Oberschlesische Eisenindustrie A. G. 193.

Panamakanal-Bill 353.

Peiner Walzwerk 190.

Pennsylvania Steel Co. 41.

Petroleum-Monopol-Projekt, deutsches — 68.

Phönix A. G. für Bergbau u. Hüttenbetrieb 182.

Pittsburg Steel Co. 43.

Pools 11.

- Preußisches Herrenhaus, Mitglieder 357.
 Pulvertrust 90.
- Reis u. Handels A. G. (Reitrust) 226.
 Republic Iron & Steel Co. 43.
 Rheinische Stahlwerke 184.
 Rheinisch-Westf. Kohlensyndikat 107.
 Anteil an der Gesamtförderung des deutschen Reiches 113.
 Erneuerung des Syndikats 138.
 Fiskus und Syndikat 119.
 Hüttenzechen 130.
 Konzentration innerhalb des Syndikats 121, 128.
 Lohnbildung im deutschen Kohlenbergbau 319.
 Löhne der Kohlensyndikats-Werke u. der Steel-Corp. 320.
 Mitglieder des Syndikats und ihre Beteiligungsziffer 122.
 Organisation 108.
 Outsider des Syndikats 114.
 Produktions- und Absatzstatistik 140.
 Röchling'sche Eisen- und Stahlwerke 186.
- Roheisen-Syndikate 142.
 Rombacher Hüttenwerke 190.
 Roosevelt 241, 335.
- Sächsische Gußstahlfabrik in Döhlen 192.
 St. Louis & San Francisco Bahn 103.
 Scheidemandel H., A. G. f. chem. Produkte (Leimtrust) 216.
 Schifffahrt-Trusts 91.
 Schuckert & Co., Elektrizitäts A. G. vorm. — 198.
 Sears Roebuck & Co. 95.
 Shelby Steel Tube Co. 16.
 Sherman'sches Antitrustgesetz 232.
 Antitrustgesetz und Arbeiterorganisationen 106.
 Siemens-Schuckert Werke 197.
 Siemens & Halske A. G. 197.
- Sodatruster 214.
 Southern Pacific 100.
 Soziale Lasten in Deutschland 322.
 Spiegelglas-Syndikat 223.
 Spiritusring 201.
 Stahlwerksverband (auch unter Deutsche Eisen- u. Stahlindustrie):
 154.
 Beteiligungsziffern 160.
 Expansion außerhalb des Stahlwerksverbandes 194.
 Gründung 154.
 Klagen gegen den Stahlwerksverband 165.
 Mitglieder 157, 160.
 Syndikatsvertrag 155.
 Versandt 161.
 Wachstum der Verbandswerke 177.
- Standard Oil Co. 60.
 Steingutfabriken, Vereinigung der — 225.
 Stinnes-Konzern 129.
 Stumm-Konzern 186.
 Swift & Co. 54.
 Syndikate (unter: Monopole, Kartelle und Trusts).
- Taft 236, 336.
 Tennessee Coal & Iron Rr. 19.
 Teuerung und Landwirtschaft 344, 348.
 Teuerung und Zolltarif 337, 347.
 Thyssen & Co. 181.
 Trusts (unter: Monopole, Kartelle und Trusts).
- Union Pacific 100.
 United Shoe Machinery Co. (Schuhmaschinen-trust) 86.
 U. S. Rubber Co. 88.
 U. S. Steel Corp. (Stahltrust) 10.
 Anteil an der Gesamterzeugung 25.
 Ausdehnung 19.
 Erzbahnen 28.
 Erzbesitz 19, 22, 28.
 Gründung der Steel Corp. 16.

- Kapitalisierung 29.
 Lohn u. Gewinnstatistik 318.
 Pools in der Stahlindustrie 11, 14.
 Produktion 24.
 Produktionsfähigkeit 20.
 Profitrate der Steel Corp. 34.
 Prozess 35, 303.
 Untergesellschaften der Steel Corp. 21.
 Untersuchung der Steel Corp. 247.
 Vorläufer der Steel Corp. 12.
 Überkapitalisierung der Bahnen 261,
 — der Trusts 276.
 Kapital und Dividenden der größten
 Bahnen 263.
 Kapital und Dividenden von Trusts
 277.
 Kontrolle der Effekten-Emissionen
 273.
 Monopole und Überkapitalisierung
 260.
 Vereinigte Glanzstoff-Fabriken 219.
 Vereinigte Königs- u. Laurahütte 192.
 Vereinigte Lausitzer Glaswerke 225.
 Wanamaker 4, 93.
 Warenhaustrusts 93.
 Weltmarkt der Eisenindustrie 341.
 Westälische Eisen- und Drahtwerke
 A. G. 194.
 Western Electric Co. 84.
 Westinghouse Electric & Manufactu-
 ring Co. 84.
 Wilsons, Präsident — Antitrustge-
 setze 249, — „Neue Freiheit“ 255.
 Woolworth F. W. Co. 94.
 Zinkhüttenverband, deutscher — 216.
 Zypen van der und Wissener Eisen-
 hütten A. G. 185.

Vor kurzem erschien:

Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft

Von

Dr. Sigmund Schilder

Sekretär des K. K. österreichischen Handelsmuseums in Wien.

Band I:

Planmäßige Einwirkungen auf die Weltwirtschaft

——— Preis 9 Mark, geb. 10 $\frac{1}{2}$ Mark. ———

(Band II erscheint im Herbst 1913.)

Ziel und Inhalt dieses Buches werden am besten durch die Hauptkapitelüberschriften veranschaulicht: Der weltwirtschaftliche Ausgleich zwischen Landwirtschaft und Industrie — Freihandels-tendenz der Ausfuhrerzeugungen und Kartellwesen; Wirkungen des Hochschutzzolles — Wehrhafter Freihandel oder gemäßigter Schutz-zoll — Zollkriege — Der britische Freihandel und seine politisch-militärischen Stützen — Die großen Zollgebiete in der Weltwirt-schaft — Die Kolonien in der Weltwirtschaft — Die Gebiete der offenen Tür in der Weltwirtschaft — Kapitalinvestitionen im Auslande.

Das Werk ist von Bedeutung für die Weltwirtschaft; die darin ent-wickelten Grundsätze und Ausführungen haben die Wirklichkeit zur Grund-lage, sie fußen auf geschichtlichen Vorgängen und das allein schon fesselt das Interesse des Lesers. (Zeitschr. f. Aktien-Gesellschaften, Leipzig.)

Geschichte des Untergangs der antiken Welt.

Von

Otto Seeck.

Erster Band. (3 Aufl.).

Inhalt: I. Die Anfänge Constantins des Großen.

Diocletian und seine Mitregenten. — Die Erhebung Constantins. — Maxentius und die beiden Maximiane. — Die Schlacht an der milvischen Brücke. — Die Herstellung der Reichseinheit.

II. Verfall der antiken Welt.

Die Germanen. — Das römische Heer. — Die Ausrottung der Besten. — Sklaven und Klienten. — Die Entvölkerung des Reiches. — Die Barbaren im Reich.

Zweiter Band.

Inhalt: III. Die Verwaltung des Reiches.

Der Kaiser und seine Offiziere. — Hof und Provinzen. — Das Reich und die Einzelstaaten. — Die Verwaltung der Städte. — Geld und Tribute. — Die neuen Steuern. — Die Erbllichkeit der Stände.

IV. Religion und Sittlichkeit.

Der Animismus. — Der Sonnenglaube. — Die Religion des Homer.

Dritter Band.

Inhalt: Religion und Sittlichkeit. (Schluß.)

Die ältesten Mysterien der Griechen. — Die Philosophie. — Die Religion des römischen Reiches. — Glaubensphilosophen und Gottesmenschen. — Das Christentum. — Ketzerei und Kirche. — Die Christenverfolgungen. — Der Donatismus. — Melitianer und Arianer. — Das ökumenische Konzil und seine Folgen.

Vierter Band.

Inhalt: V. Die Constantinische Dynastie.

Die Nachfolge Constantins. — Die Brüderherrschaft. — Magnentius und Vetranio. — Constantius Gallus. — Der Kampf um die Glaubenseinheit. — Die Rhetorik. — Julian der Abtrünnige. — Julian in Gallien. — Julian als Alleinherrscher. — Kaiser Jovianus.

Fünfter Band.

Inhalt: VI. Valentinian und seine Familie.¹

Valentinian, Valens und Gratian. — Das Ostreich unter Valens. — Die Einwanderung der Gothen. — Gratian und Theodosius. — Valentinian II. und Maximus. — Die letzte Erhebung des Heidentums.

VII. Die Auflösung des Reiches.

Die Entzweiung der beiden Reichsteile. — Claudian, Stilicho und Eutrop. — Der Sieg des Antigermanismus. — Johannes Chrysostomus. — Stilichos Ende. — Alarich gegen Rom.

Jeder Band 6 M., gebunden 7 M.

Anhang (Anmerkungen und Erläuterungen) zu Band I, II und IV je 3 M., geb. je 3.80 M., zu Band III 2.40 M., geb. 3.20 M., zu Band V 3.40 M., geb. 4.30 M.

Vollständig Anfang 1914 in sechs Bänden.

Kontradiktorische Verhandlungen über

Deutsche Kartelle.

Die vom Reichsamt des Innern angestellten Erhebungen
über das inländische Kartellwesen in Protokollen und
stenographischen Berichten.

Bisher erschienen:

Band I (Steinkohlen und Koks)	. . .	M. 7.50, geb. M. 9.50
Band II (Druckpapier und Buchhandel)	. . .	„ 6.—, „ „ 8.—
Band III (Eisen und Stahl I)	. . .	„ 7.50, „ „ 9.50
Band IV (Eisen und Stahl II)	. . .	„ 6.—, „ „ 8.—
Band V (Spiritus)	. . .	„ 7.—, „ „ 9.—

Der Einzelpreis der Hefte beträgt:

Heft 1 (Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat)	. . .	M. 3.—
Heft 2 (Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat und Oberschles. Kohlenkonvention)	. . .	„ 2.80
Heft 3 (Westfälisches Kokssyndikat)	. . .	„ 2.—
Heft 4 (Verband deutscher Druckpapierfabriken G. m. b. H.)	. . .	„ 2.—
Heft 5 (Rheinisch-Westfälisches Roheisensyndikat)	. . .	„ 3.50
Heft 6 (Halbzeugverband)	. . .	„ 2.—
Heft 7 (Börsenverein der deutschen Buchhändler)	. . .	„ 4.50
Heft 8 (Verbände der Drahtwalzwerke und Drahtstiftfabriken)	. . .	„ 2.40
Heft 9 (Weißblechverband)	. . .	„ 2.50
Heft 10 (Stahlwerksverbände)	. . .	„ 4.50
Heft 11 (Tapetenindustrie)	. . .	„ 3.50
Heft 12 (Spiritusindustrie)	. . .	„ 7.—

Zusammen bezogen Preis 20 M., gebunden in 5 Bänden 30 M.

Denkschrift über das Kartellwesen.

Bearbeitet im Reichsamt des Innern.

Erster Teil: Einleitung und Übersicht über die in Deutschland bestehenden Kartelle unter Beifügung der Statuten. 1905. 1056 Seiten gr. 4^o. Geh. 13 M., geb. 16.50 M. (Vergriffen.) — Zweiter Teil: Vorschriften des inländischen Zivil- und Strafrechts unter Berücksichtigung der Rechtsprechung des Reichsgerichts. 1906. 141 Seiten gr. 4^o. Geh. 2.50 M. — Dritter Teil: Die Kartelle der Kohlen-Industrie. 1907. 424 Seiten gr. 4^o. Geh. 8 M., geb. 10.50 M. — Vierter Teil: Ausländisches Kartellrecht. 1908. 225 Seiten gr. 4^o. Geh. 4.50 M., geb. (zusammen mit dem zweiten Teil), 9.50 M.

Kundt. Brasilien und seine Bedeutung für Deutschlands Handel und Industrie. Von Dr. Walther Kundt. VIII u. 118 S. gr. 8°. Geh. M. 2.50.

Kundt. Die Zukunft unseres Überseehandels. Eine volkswirtschaftliche Studie von Dr. Walther Kundt. VIII u. 148 S. gr. 8°. Geh. M. 3.—.

Leist. Die Sanierung von Aktiengesellschaften. Nebst Musterbeispielen und Formularen. Von Dr. jur. et phil. E. Leist. XII u. 180 S. gr. 8°. Geh. M. 4.—, geb. M. 5.—.

Meynen. Das Belgische Bankwesen. Von Dr. Walther Meynen. 1911. VIII u. 140 S. Geh. M. 3.—.

Mohr. Die Entwicklung des Großbetriebs in der Getreidemüllerei Deutschlands. Von Dr. jur. Paul Mohr. XVI u. 294 S. gr. 8°. Geh. M. 6.50, geb. M. 7.50.

Moritz. Die Familienfideikomisse Preußens und ihre Bedeutung für die deutsche Volkswirtschaft. Ein Beitrag zur Frage des Großbetriebs in der Landwirtschaft. Von Dr. rer. polit. Eugen Moritz. XIV u. 88 S. gr. 8°. Geh. M. 2.50.

Neuburger. Die Mode. Wesen, Entstehen und Wirken. Von Dr. Otto Neuburger. 1913. 96 S. 8°. Geh. M. 2.—.

Neubürger. Die Kriegsbereitschaft des deutschen Geld- und Kapitalmarkts. Von Dr. Fritz Neubürger. 1913. VIII u. 120 S. 8°. Geh. M. 2.50.

Neufeld. Die führenden Nationalexportämter. Ein Beitrag zur Frage der Errichtung einer Reichshandelsstelle. Von Dr. A. Neufeld. VIII u. 224 S. gr. 8°. Geh. M. 5.—.

Ritter. Entwicklungen und Bestrebungen in der deutschen Portlandzement-Industrie. Von Fr. Ritter. 1913. VIII u. 280 S. gr. 8°. Geh. M. 6.50, geb. M. 7.50.

Salzmann. Die Papierindustrie. Ihre wirtschaftliche Entwicklung und heutige Lage. Von Dr. Fr. Salzmann. 1911. VI u. 166 S. gr. 8°. Geh. M. 3.50, geb. M. 4.50.

v. Sartorius. Deutschland und die Handelspolitik der Vereinigten Staaten. Von A. Sartorius Freiherrn von Waltershausen, ordentl. Professor der Nationalökonomie an der Universität Straßburg. XI u. 84 S. gr. 8°. Geh. M. 2.—.

Schaeffle. Die agrarische Gefahr. Von Dr. A. Schaeffle. Zweite durchgesehene und vermehrte Auflage. 1902. 40 S. gr. 8°. Geh. 50 Pfg.

Schilder. Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft. Von Dr. Sigm. Schilder. Band I: Planmäßige Einwirkungen auf die Weltwirtschaft. 1912. VII u. 386 S. gr. 8°. Geh. M. 9.—, geb. M. 10.50 (Band II im Oktober 1913.)

Schmitz. Die Bewegung der Warenpreise in Deutschland von 1851 bis 1902. Nebst zwei Ergänzungen: Bankdiskont, Goldproduktion und Warenpreisstand. Der Weizenpreis von 400 v. Chr. bis 1900. Von Otto Schmitz. Mit 2 Karten und 43 farbigen Tafeln. 1903. IV u. 443 S. Lek. 8°. Geh. M. 12.—, geb. M. 14.—.

Singer. Die amerikanischen Bahnen und ihre Bedeutung für die Weltwirtschaft. Mit einer Karte der amerikanischen Bahnen. Von J. Singer. 1909. VII u. 202 S. gr. 8°. Geh. M. 3.50.

Steinberg. Die Konzentration im Bankgewerbe. Von J. Steinberg. 1906. IV u. 61 S. gr. 8°. Geh. M. 1.40.

Steuer. Die Wasserversorgung der Städte und Ortschaften, ihre wirtschaftliche Entwicklung und Analyse. Von Dr. Philipp Steuer, Dipl.-Ingenieur. 1912. VIII u. 175 S. gr. 8°. Geh. M. 4.50, geb. M. 5.50.

Stillich. Nationalökonomische Forschungen auf dem Gebiet der großindustriellen Unternehmung. Von Dr. Osk. Stillich. Band I: Eisen- und Stahlindustrie. Geh. M. 6.—, geb. M. 7.—. Band II: Steinkohlenbergbau. Geh. M. 8.—, geb. M. 9.—.

Straus. Die deutschen Überlandzentralen und ihre wirtschaftliche Bedeutung für den Kleinbetrieb in Landwirtschaft und Gewerbe. Von Dr. Walter Straus. Mit Tabellen und einer Karte. 1913. XII u. 200 S. Geh. M. 6.—, geb. M. 7.—.

Symphér. Die wirtschaftliche Bedeutung des Rhein-Elbe-Kanals. Mit Genehmigung des Herrn Ministers der öffentlichen Arbeiten als Privatarbeit, herausg. von Symphér, Regierungs- und Baurat. Mit 11 Karten. 2 Bände Folio. Geh. M. 20. —.

Trescher. Vorzugszölle. Ihre Geschichte und Wirkung im internationalen Warenaustausch. Von Dr. E. Trescher. 1908. VIII u. 176 S. gr. 8°. Geh. 3.60.

Utsch. Kartelle und Arbeiter. Eine wirtschafts- und sozialpolitische Studie, besonders an der schweren Industrie Deutschlands. Von Dr. Otto Utsch. 1911. XVI u. 260 S. gr. 8°. Geh. M. 6.—.

Vosberg=Rekow. Die Reform des deutschen Konsulatswesens und die Errichtung deutscher Handelskammern im Auslande. Von Dr. Vosberg-Rekow. 103 S. 8°. Geh. M. 1.50.

Vosberg=Rekow. Das britische Weltreich und der deutsche Wettbewerb. Von Dr. Vosberg-Rekow. 2. Auflage. X u. 75 S. gr. 8°. Geh. M. 1.—.

Vosberg=Rekow. Die Politik der Handelsverträge, in ihren Grundlagen gemeinfaßlich dargestellt von Dr. Vosberg-Rekow. VIII u. 207 S. gr. 8°. Geh. M. 4.—.

Wolff. Die Jute. Ihre Industrie und wirtschaftliche Bedeutung. Mit 14 Tafeln. Von Dr. Richard Wolff. 1913. Geh. M. 6.—, geb. M. 7.50.

Zoepfl. Die Finanzpolitik der Verkehrsanstalten. Von Dr. Gottfr. Zoepfl. 49 S. gr. 8°. Geh. M. 1.—.

Zoepfl. Auswärtige Handelspolitik und innere Verkehrspolitik. Von Dr. Gottfr. Zoepfl. Nürnberg. 40 S. gr. 8°. Geh. M. 1.—.

Zoepfl. Wasserkraft. Von Privatdozent Dr. Gottfr. Zoepfl. 1906. 48 S. gr. 8°. Geh. M. 1.

Zoepfl. Der Wettbewerb des russischen und amerikanischen Petroleums. Eine weltwirtschaftliche Studie von Dr. Gottfr. Zoepfl. VIII u. 150 S. Lex. 8°. Geh. M. 4.—.